

**Prof. D-r Assen Zlatarov University - Burgas
National University of Life and Environmental Sciences
of Ukraine**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC
AND PRACTICAL CONFERENCE**

**«UKRAINE, BULGARIA, EU: ECONOMIC
AND SOCIAL DEVELOPMENT TRENDS»**

11-12 September 2017

Burgas, Bulgaria

В сборнике представлены материалы научных трудов, которые стали предметом обсуждения участников Международной научно-практической конференции «Украина, Болгария, ЕС: экономические и социальные тенденции развития», состоявшейся в г. Бургас (Болгария) 11-12 сентября 2017 в Университете «Проф. Д-р Арсен Златаров»

Материалы научных трудов могут представлять интерес для научных работников, преподавателей, исследователей, студентов высших учебных заведений.

Организационный комитет Международной научно-практической конференции «Украина, Болгария, ЕС: экономические и социальные тенденции развития» не всегда разделяет точку зрения, изложенную в докладах участников конференции.

В сборнике максимально точно сохранена орфография, пунктуация и стилистика, которые были предложены участникам конференции.

Полную ответственность за достоверность и качество представленного материала несут участники конференции, их научные руководители, рецензенты и структурные подразделения высших учебных заведений и учреждений, которые рекомендовали эти материалы к печати.

Украина, Болгария, ЕС: экономические и социальные тенденции развития: материалы Международной научно-практической конференции (г. Бургас, Болгария, 11-12 сентября 2017) – Бургас: Авангард Прима, 2017. – 262 с.

ISBN

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бабий И.В. , старший преподаватель, Хмельницкий национальный университет, Украина РАБОТОДАТЕЛЬ И РАБОТНИК: НОВЫЕ ВЗАИМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ОЖИДАНИЯ	13
Болгарова Н.К. , к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	16
Городецкая М.А. , к.э.н., доцент кафедры математики и экономики, Нежинский государственный университет имени Николая Гоголя, Украина ГЛОБАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ЗАДАЧИ ДЛЯ УКРАИНЫ	18
Kvasha S.M. , Ph.D. Professor, Vice Rector on educational work; Grygoryev S.O. , postgraduate, National university of life and environmental sciences of Ukraine, Ukraine FOOD SECURITY IN UKRAINE	22
Кильницкая Е.С. , к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Житомирский национальный агроэкологический университет, Украина ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	25
Маковей В.В. , аспирант кафедры менеджмента, Государственный университет телекоммуникаций, Украина ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	28
Прилепа Н.В. , к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Хмельницкий национальный университет, Украина ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	30
Сарахман Л.И. , аспирант кафедры экономики труда и социального развития, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина НЕКОТОРЫЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЪЕМОВ ЗАНЯТОСТИ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ	33
Slobodyanik A.M. , Ph. D, Senior Lecturer of Exchange Activities and Trade Department, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FUNDING RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITIES IN ENTERPRISES OF AGRICULTURAL ENGINEERING	35

Сорока А.М. , к.э.н., доцент кафедры, Государственный университет телекоммуникаций, Украина	37
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Старченкова Н.Н. , ассистент кафедры административного менеджмента и внешнеэкономической деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина	40
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	
Филипповская Л.А. , к.т.н., доцент, Муратов В.В. , аспирант, Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт», Украина	42
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Sharapa Olga , Philosophy Doctor in Economics, Senior Lecturer of Accounting and Taxation Department, Kiev National University of Trade and Economics, Ukraine	45
ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A TRADING ENTERPRISE IN UKRAINE	
Янгъозов, П. Д. , д-р, ассистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас, България	48
СИСТЕМАТА ЗА РАНО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В РАМКИТЕ НА МОДЕЛ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ПРОЦЕСИТЕ В ОРГАНИЗАЦИЯТА	
Петкова – Георгиева Ст.П. , д-р, доцент, Караджова, Зл.К. д-р, доцент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас, България	51
ПРОЕКТ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕН ПАРК НА ТЕРИТОРИЯТА НА ГРАД БУРГАС	
Димитрова А. М. , д-р, асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България	55
АСПЕКТИ НА ОЦЕНКАТА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ПРИ АУТСОРСИНГ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ	
Traneva, V. , Ph.D., assistant, Tranev, St. T. , Ph.D., chief assistant, University „Prof. Sr. As. Zlatarov” – Burgas, Bulgaria	59
OUTSTAFFING - A MODERN CONCEPT OF MANAGEMENT	
Димитров И.Т. , д-р, профессор, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България	63
ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ ВЪРХУ СТЕПЕНТА НА АУТСОРСИНГ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ	
Янакиева А.Д. , д-р, асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – гр.Бургас, България	67
ФИНАНСОВО МОДЕЛИРАНЕ НА СТРАТЕГИЯТА ЧРЕЗ БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ	
Михалева Хр , д-р, доцент, Димитрова З.А. , доктор, главен асистент, Университет „Проф. д-р Ас. Златаров” Бургас, България	71
АКТИВИРАНЕ НА ДЕТСКАТА АКТИВНОСТ ПОСРЕДСТВОМ	

НАТРУПАНИЯ ОТ ФИЛМОВАТА ИНДУСТРИЯ ПОТЕНЦИАЛ

- Атанасова, В. И.**, д-р, главен асистент, Университет „Проф. Д-р Асен Златаров” - Бургас, България **75**
ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОТО ТЪРСЕНЕ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА

СЕКЦИЯ 2.

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

- Gutsul T.**, PhD in Economics, **Ivanchuk O.**, Master degree, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine **79**
PROSPECTS OF GROWING ENERGY CROPS IN UKRAINE
- Захарова Е.Н.**, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и управления, **Бахова Я.С.**, соискатель кафедры экономики и управления, Адыгейский государственный университет, Российская Федерация **81**
РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩАЯ ПАРАДИГМА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
- Миколюк О.А.**, к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента, Хмельницкий национальный университет, Украина **84**
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ - ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
- Пашенко О.В.**, к.э.н., доцент, **Жарикова Е.Б.**, к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **87**
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
- Петриченко А.А.**, к. э. н., доцент, доцент кафедры анализа и статистики, Винницкий национальный аграрный университет, Украина **90**
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УКРАИНЕ
- Рогач С.М.**, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия им. проф. И.Н. Романенко, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **93**
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ
- Семинский А.А.**, студент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **96**
РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВИДОВ ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ
- Фурса А.В.**, к.э.н., доцент кафедры фискальной политики и страхования, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, **Бондарь В.С.**, к.э.н., заведующий лабораторией исследований по экономике, маркетингу и планированию, Институт биоэнергетических культур и сахарной свеклы НААН Украины, Украина **99**

ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ В УКРАИНЕ ГЛОБАЛЬНОЙ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ НА БАЗЕ ОБЪЕКТОВ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Шпак Ю.Б., аспирант, кафедра менеджмента, Уманский НУС, Украина **102**
ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛИ АПК

Якимовская А.В., аспирант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **104**
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

Tasheva Y., PhD, Assoc. Professor, Palichev T. PhD, Assoc. Professor, University “Prof. Dr Assen Zlatarov” - Burgas, Bulgaria **107**
CHARACTERIZATION OF HEAVY FUEL OILS

Koleva Y., PhD., Assoc. Prof., **Tasheva Y.**, PhD., Assoc. Prof., University “Prof. Dr. Assen Zlatarov”, Burgas, Bulgaria **110**
MICROBIAL METABOLISM OF PETROLEUM BENZENE IN THE ENVIRONMENT

СЕКЦИЯ 3.

ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

Abuselidze G., Professor, Doctor of Economics, Head, Department of Finance, Banking and Insurance, Shota Rustaveli State University, Georgia **113**
FROM DEVALUATION TO STAGFLATION (MODERN CHALLENGES. REASONS. DANGERS)

Бунак К.К., студентка, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **116**
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ БАНКРОТСТВА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Буряк А.В., к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **119**
ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ДИНАМИЗМА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Василевска Н., д.э.н., профессор кафедры менеджмента Университет Яна Кохановского, Польша **122**
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Васильчук И.П., д.э.н., доцент, Криворожский экономический институт ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана», Украина **125**
ФИНАНСИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

Воронченко О.В., к.э.н., доцент кафедры финансовых рынков, Университета государственной фискальной службы Украины, Украина **128**
РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Davydenko N.N. , Doctor of Economics, Professor, Head of Finance Department, National university of life and environmental sciences of Ukraine, Ukraine CROWDFUNDING AS AN INNOVATIVE METHOD OF FINANCING ENTERPRISES ACTIVITIES	131
Данилевская О.Е. , к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	133
Демьяненко И.В. , к.э.н., доц., доцент кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий, Украина СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ	137
Диброва А.Д. , д.э.н., профессор; Диброва Л.В. , к.э.н., доцент; Крылов Я.А. , аспирант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В УКРАИНЕ	140
Kavtaradze Nino , Ph.D Degree in Business Administration, Full Professor, Georgian Technical University, Georgia THE CURRENT PROBLEMS IN THE TAXATION'S SYSTEM OF THE DEVELOPING COUNTRIES- GEORGIA AS AN ONE EXAMPLE OF IT	143
Каливошко А.Н. , к.е.н., доц., доцент кафедры банковского дела, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина К ВОПРОСУ О ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	145
Кириченко А. В. , к.э.н., доцент, доцент кафедры фискальной политики и страхования, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ	147
Кравченко А.С. , к.э.н., доцент кафедры биржевой деятельности и торговли, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЕ	150
Labenko O. , PhD, associate professor, fiscal policy and insurance department, National university of life and environmental sciences of Ukraine, Ukraine DIRECTIONS OF ECO-BALANCE IN TAX SYSTEM OF UKRAINE	152
Лыса Н.В. , к.э.н., доцент, Уманский национальный университет садоводства, Украина НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	153
Мазур Н.А. , д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики предприятия, Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенка, Украина ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	156

Матяш Т.В. , магистр, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ	159
Мрачковская Н.К. , к.э.н., доцент, доцент кафедры фискальной политики и страхования, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ	162
Нагорнюк Е.В. , к.э.н., доцент, Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ	164
Негода Ю.В. , к.э.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ТЕРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ	167
Олейник Л.А. , к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	169
Пасичник Ю.В. , д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	172
Putkaradze Ramaz , Doctor of Economics, Associate Professor at the Department of International Economics and the History of Economic Thought, Tbilisi State University, Georgia TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN GEORGIA AND THE EUROPEAN UNION	175
Резник Н.П. , д.э.н., профессор, заведующий кафедрой биржевой деятельности и торговли, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ – СИСТЕМНЫЙ ВЗГЛЯД	178
Sikharulidze D. , Doctorate in Economics, Associate professor, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia R&D, PRODUCT INNOVATION AND EXPORTING: EVIDENCE FROM GEORGIAN FIRMS	181
Sipko J. , Dr., prof., Institute of Economic Research, Slovak Republic PECULIARITIES OF THE IMPACT OF THE FINANCIAL MARKET ON ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY	183
Скрипник Г.А. , к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ	185
Стасюк Л.Л. , к.э.н., доцент, докторант, Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина	188

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОКАЗАТЕЛИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Титарчук И.Н., к.э.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **191**
ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Шабуришвили Ш.Т., доктор экономики, ассоциированный профессор, Тбилисский государственный университет, Грузия **194**
НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Яворская В.А., к.э.н., доцент, доцент кафедры биржевой деятельности и торговли, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **197**
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Михайлов И.М., д-р, доцент, Университет „Проф. Д-р Асен Златаров” - Бургас, България **199**
СИСТЕМНО ЗНАЧИМА ЛИ БЕ ЛИМЪН БРАДЪРС?

СЕКЦИЯ 4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ

Венгерук Н.П., к.э.н., доцент кафедры учёта и налогообложения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **203**
ОСОБЕННОСТИ ОТОБРАЖЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЗАПАСОВ

Иванова Н.А., к.э.н., доцент кафедры учета и налогообложения, Уманского национального университета садоводства, Украина **206**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В УКРАИНЕ

Kolesnikova O.M., candidate of economic sciences, associate professor of the Department of Accounting and Taxation, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine **208**
FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Овчарик З.Д., к.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ОП НУБиП Украины «Нежинский агротехнический институт», Украина **210**
РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Терзиев В. К. доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор, Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария, Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София, **Георгиев М.П.** Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново **213**
ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И РАЗВИТИЕ ИДЕИ КОНТРОЛЯ

Терзиев В. К. доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор, Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария, Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София, **Георгиев М.П.** Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново 217

ФОРМАЛЬНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОСТЬ

Терзиев В. К. доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор, Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария, Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София, **Георгиев М.П.** Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново 221

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ–АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Терзиев В. К. доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор, Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария, Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София, **Георгиев М.П.** Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария, Велико Тырново 225

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ АУДИТА

СЕКЦИЯ 5.

ИННОВАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ, ПЕДАГОГИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Гаевец М.В., к.ю.н, доцент кафедры гражданского и хозяйственного права, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина 229

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Гориславская И.В., к.ю.н., доцент, доцент кафедры гражданского и хозяйственного права, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина 232

К ВОПРОСУ О ЗАЩИТЕ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Езерская Т.А., к.э.н., доцент, **Курьян Е.В.**, к.э.н., доцент, **Матвейчик С.Н.**, к.э.н., доцент, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Республика Беларусь 235

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ УЧЕТНЫХ ДИСЦИПЛИН: СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Kikutadze V., PhD in Economics, Associate Professor, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia 239

TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) IN GEORGIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM

- Панькова Л.А.**, к.ю.н., доцент, доцент кафедры гражданского и хозяйственного права, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **242**
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ
- Радченко А.Н.**, аспирант кафедры аграрного, земельного и экологического права им. академика В.З. Янчука, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина **245**
К ВОПРОСУ АДАПТАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В СФЕРЕ ОХРАНЫ ПРАВ НА СОРТА РАСТЕНИЙ
- Димитрова З.А.**, д-р, главен асистент, Университет „Проф. Д-р Асен Златаров” - Бургас, България **248**
НАГЛАСИ НА УЧИТЕЛИТЕ КЪМ ЗАНИМАНИЯ С ЙОГА В УСЛОВИЯТА НА ДЕТСКАТА ГРАДИНА
- Аврамова – Тодорова Г.**, асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България **252**
СЪЩНОСТТА НА СОЦИАЛНАТА РАБОТА И НЕЙНАТА ЗНАЧИМОСТ ЗА ОБЩЕСТВОТО
- Дишкова, М. Ст.**, д-р, гл. ас., Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, България **255**
ПРЕВАНТИВНИ ДЕЙНОСТИ В СОЦИАЛНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИТЕ ИНСТИТУЦИИ
- Атанасов Н.** д-р, доцент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, България **259**
АКСИОЛОГИЧЕСКИТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ЦИФРОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ –ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА ДИНАМИКАТА НА БИЗНЕС И НОВИ ЦЕННОСТИ, ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ И ПРИОБЩАВАНЕ

СЕКЦИЯ 1. УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Бабий И.В.,
старший преподаватель,
Хмельницкий национальный университет,
Украина**

РАБОТОДАТЕЛЬ И РАБОТНИК: НОВЫЕ ВЗАИМНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ И ОЖИДАНИЯ

Современный рынок труда характеризуется изменчивостью, гибкостью, высокой инновационной динамичностью, поэтому, ответной реакцией на усложнение сферы труда стала необходимость обеспечения оптимальной интеграции работника в сферу труда.

Качество и конкурентоспособность трудовых ресурсов является объективным фактором эффективного функционирования национальной экономики, а расширение процессов интеграции, глобализации и конкуренции существенным образом повышает к нему требования. Одной из ключевых характеристик эффективного функционирования рынка труда есть сбалансирование рабочей силы и рабочих мест по профессионально-квалификационным группам. Анализ статических данных [1] свидетельствует о том, что национальный рынок труда в Украине характеризуется профессионально - квалификационным дисбалансом спроса и предложения рабочей силы. На конец марта 2017 г. в спросе на рабочую силу около 70% занимают рабочие профессии. Самый большой спрос на рабочую силу наблюдался на рабочих по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборке оборудования и машин (24,4% от общего количества заявленных вакансий) и на квалифицированных рабочих с инструментом (17,9%), а наименьший – на квалифицированных рабочих сельского и лесного хозяйств, рыбозахвата и рыболовства (3,7%) и технических служащих (3,8%). При этом количество свободных рабочих мест, заявленных работодателями к государственной службе занятости Украины, составляло 73,5 тыс., что на 16,2 тыс., или на 28,2% больше по сравнению с предыдущим месяцем.

Основными причинами структурного дисбаланса спроса и предложения украинского рынка труда являются [2;3]: отсутствие государственной политики относительно сбалансирования рынков труда и образования; эффективного государственного механизма регулирования обеих рынков; современной системы государственного прогнозирования и стратегического планирования, построенной на единых концептуальных принципах; налаженной схемы партнерских связей между бизнесом и учебными заве-

дениями; эффективного организационно - экономического механизма профессионального обучения кадрам на производстве; несоответствие структуры и объемов выпускников учебных заведений потребностям экономики Украины и ее экономической политике; невозможность рынка образовательных услуг своевременно реагировать на изменения спроса и предложения на рынке труда из-за длительного процесса подготовки необходимых кадров.

Обеспечивать рынок труда качественной квалифицированной, конкурентоспособной рабочей силой призван рынок образования. Однако сейчас остро стоит проблема разбалансированности и этих рынков, причем эта проблема носит не только национальный характер. Она типична для большинства стран с рыночной экономикой, поскольку система образования всегда более инерционна и консервативна, чем рынок труда.

Дефицит квалифицированного труда качественно неоднороден - это может быть дефицит работников массовых профессий, которых "поставляет" на рынок труда система профессионального образования, а может быть дефицит уникальных специалистов или работников специфических профессий и навыков, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынке. Разбалансирование рынка образовательных услуг и рынка труда проявляется в том, что человеческий капитал, сформированный системой образования, остается недоиспользованным или вообще невостребованным на рынке труда. Речь идет, во-первых, о феномене "избыточного образования", когда работники с высокой формальной подготовкой занимаются малоквалифицированными видами труда, которая свидетельствует или о крайне низком качестве образования, или о нерациональном использовании труда; во-вторых, о работе не по специальности, хотя работники при этом остаются на высоких уровнях профессионально-квалификационной иерархии [4].

Работодатели, работники, учебные заведения и государство заинтересованы в высоком качестве образования, но имеют свои конкретные интересы. Работодателей в первую очередь интересует профессиональная компетентность, способность ориентироваться в производственной обстановке, решать нестандартные задачи, принимать самостоятельные решения в пределах своей компетенции и отвечать за них, работать в команде. Представления работодателя о хорошем современном работнике включает наличие следующих качеств: клиентоориентированность; потенциал к обучению и ответственность за собственное развитие; приверженность профессии и компании; стрессоустойчивость; системное мышление; самостоятельность и способность взять на себя ответственность за результат; умение работать в команде; умение решать нестандартные задачи; работоспособность; гибкость мышления; творческий, или даже, инновационный образ мысли; широкий профессиональный кругозор. В то же время, рейтинг качеств необходимых для карьеры, по мнению работника, выглядит

следующим образом: работоспособность; предприимчивость; способность работать в коллективе; целеустремленность; умение рисковать; компромиссность; ответственность; самостоятельность и независимость. По данным проводимого в Украине исследования «Наилучший работодатель», претенденты на работу становятся более требовательными к работодателям – из года в год среднее количество факторов, которые влияют на их выбор, возрастает. Например, в 2016 году ключевыми факторами привлекательности работодателей названы [5]: карьерные перспективы, возможности личностного и профессионального роста, получение международного опыта, имидж компании на рынке.

Таким образом, можно подвести итог: требования работодателя к работникам, и наоборот, разнообразны. Для обеспечения оптимальной интеграции работника в сферу труда: 1) набор необходимых компетенций должен определяться в результате взаимодействия сферы образования с работодателями, поскольку только работодатели могут сформулировать требования к компетенциям специалистов; 2) должны быть разработаны профессиональные стандарты, описывающие требования к качеству и содержанию труда в соответствующих сферах профессиональной деятельности; 3) профессиональные стандарты в системе образования должны трансформироваться в требования к результатам обучения и дать учебным заведениям ориентиры для корректировки учебных программ подготовки и переподготовки работников под конкретные производственные задачи. Наличие и развитие ключевых компетенций создаст, на наш взгляд, благоприятные условия для осуществления на практике в процессе обучения единства оценки соответствия достигнутого уровня качества трудового потенциала обучаемых - требованиям модели компетенций и достигнутого уровня качества трудового потенциала выпускника - требованиям профессионального стандарта в целом.

Литература:

1. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Маршавін Ю. М. Професійний дисбаланс на ринку праці: економічні втрати та шляхи їх мінімізації / Маршавін Ю. М. // Економіка та держава № 8/2014. – с.6-9. - Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2014/3.pdf
3. Необхідність взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці в Україні / З. П. Бараник, Ю. В. Кикош // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 115-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_20 .
4. Шевченко Л. С. Дисбаланс професійної освіти і ринку праці: сутність, причини, шляхи подолання [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/58093.doc.htm
5. Яким має бути найкращий роботодавець на думку студентів? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/news>

Болгарова Н.К.,
к.э.н., доцент кафедры экономической теории,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ни одна из стран мира сегодня не может остаться в стороне от глобальных интеграционных процессов. Глобализация, которая предполагает интеграцию развитых государств в рамках создания единого централизованного пространства, обуславливает развитие интеграционной политики таким образом, чтобы она способствовала модернизации национальной системы управления социально-экономическим развитием, а тем самым работала на повышение авторитета государства в мире.

Глобализационные явления вызывают необходимость активизации сотрудничества субъектов хозяйствования путем усиления интеграционных процессов. Это обуславливает значительный интерес к интегрированным корпоративным структурам - особой группе корпоративных объединений как системы взаимодействия хозяйствующих субъектов, которой присущи собственные закономерности развития.

Необходимость усиления межхозяйственных связей и, в частности, такой их формы как интеграция на основе концентрации и специализации производства предопределяется природно-экономическими особенностями, размещением предприятий, наличием сырьевой базы, специализацией и концентрацией производств.

Экономическая интеграция - это тип объединения между государствами и отдельными людьми или группами людей (международные структуры) в области энергетики, торговли, транспортных связей, промышленности, бизнеса, предполагает формирование единого экономического пространства, в рамках которого преодолеваются торговые и таможенные барьеры, осуществляется свободный товарооборот и обмен капиталом. Экономическая интеграция является наиболее сложным и важным процессом объединения государств в единую глобальную модель развития, поскольку она определяет все остальные типы интеграции [1].

Можно выделить основные предпосылки к возникновению интеграционных формирований.

- Организационные: появление больших объединений, способных производить конкурентоспособную продукцию и контролировать рынок.
- Экономические: повышение цен на продукцию, сырье, технологию, рабочую силу, информацию; увеличение расходов производства.

- Технические: развитие научно-технического прогресса; появление новых технологий в отрасли.
- Социальные: изменение предпринимательского климата; создание новых рабочих мест; улучшение условий и оплаты труда рабочих.
- Информационные: появление нового способа передачи, хранения, переработки информации; накопление новых научно-технических знаний.

Развитие социально-экономических отношений происходит в условиях глобализации мирового хозяйства, которое характеризуется усилением влияния крупнейших транснациональных корпораций на экономику всех стран и сопровождается увеличением прямых иностранных инвестиций, развитием валютно-финансовых отношений, укрупнением масштабов деятельности на мировом рынке. Транснациональные корпорации стали главной частью глобальных бизнес-процессов. Мировой опыт однозначно свидетельствует о том, что крупные интегрированные корпоративные структуры играют определяющую роль в экономике развитых стран, являются основой их промышленности, генераторами устойчивого экономического роста и научно-технического прогресса. На их долю сейчас приходится более половины мирового производства.

На сегодня в мире насчитывается около 2500 ведущих корпораций, которые можно сгруппировать по пяти основным блокам: 608 - ТНК стран ЕС, 829 - ТНК с США, 360 - из Японии, 301 - из Китая и 402 корпораций из других стран (в частности корпорации с Канады, Норвегии, Турции, Таиланда, Австралии, Индии, Израиля) [2]. Передовые позиции, как в социально-экономическом, так и в научно-технологическом пространстве занимают США, Япония, страны ЕС, к которым за последние годы в тройку лидеров быстро присоединяется Китай. Одним из важных факторов лидерства является высокая концентрация инновационной деятельности благодаря базированию и функционированию на их территориях крупнейших ТНК мира.

Интегрированные корпоративные структуры функционируют в различных отраслях экономики как на региональных, национальных так и на мировых уровнях. Согласно рейтингу - "Fortune Global 500", - подготовленному журналом Fortune в 2016 году, десятка крупнейших корпораций по уровню дохода представлена в основном компаниями нефтегазового сектора. Список крупнейших корпораций мира по уровню дохода (млн. \$):

1. Walmart - США (Розничная торговля) - 482,130;
2. State Grid Corporation of China - Китай (энергетика) - 329,601;
3. China National Petroleum - Китай (нефтегазовый сектор) - 299,271;
4. Sinopec Groupe - Китай (нефтегазовый сектор) - 294,344;
5. Royal Dutch Shell - Нидерланды - Великобритания (нефтегазовый сектор) - 272,156;
6. Exxon Mobil - США (нефтегазовый сектор) - 246,204;
7. Volkswagen - Германия (автопромышленность) - 236,600;
8. Toyota Motor - Япония (автопромышленность) - 236,592;

9. Apple - США (технологический сектор) - 233,715;

10. British Petroleum - Великобритания (нефтегазовый сектор) - 225,982 [3].

Взаимодействие интегрированных корпоративных структур с внешней средой обеспечивает реализацию определенных функций: как общих (социальной, которая заключается в изготовлении предприятиями-участниками товаров и услуг, необходимых обществу; ресурсной - проявляется в наиболее эффективном использовании материальных, трудовых, инвестиционных ресурсов; организационной - представляет собой сочетание ресурсов в оптимальных пропорциях), так и присущих преимущественно крупному бизнесу (функция организации, инновационная функция, функция внешнеэкономического представительства национальной экономики, осуществления реальной хозяйственной власти в стране).

Таким образом, основой интеграционного процесса является рост эффективности функционирования всех его участников на основе концентрации, углубления их специализации, обеспечении выполнения отдельных технологических процессов, с одной стороны, и обеспечении рационального и взаимовыгодно распределения полученной конечной прибыли между всеми участниками интегрированного формирования, со второй. Интеграция позволяет закрепить хозяйственные связи, усилить стимулы для получения наиболее эффективного конечного результата, сконцентрировать ресурсы по наиболее эффективным направлениям технической политики, создать оптимальные технологические и кооперативные связи, увеличить экспортный потенциал, ускорить научно-технический прогресс, привлечь и эффективно использовать инвестиции.

Литература:

1. Войтович Р.В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10vrvfsr.pdf>
2. The EU Industrial R&D Investment Scoreboard 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard.html>
3. The Fortune 2016 Global 500. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fortune.com/global500/*

**Городецкая М.А.,
к.э.н., доцент кафедры математики и экономики,
Нежинский государственный университет
имени Николая Гоголя,
Украина**

ГЛОБАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ЗАДАЧИ ДЛЯ УКРАИНЫ

До недавних пор освоение международных рынков было под силу лишь большим корпорациям, которые представляли преимущественно капитал США, Японии и некоторых западноевропейских стран. При этом

функционировали они лишь в определенных «глобальных» отраслях: машиностроение, авиастроение, производство компьютеров, нефтедобыча. Тенденции последних десятилетий свидетельствуют об изменении ситуации. Международные корпорации возникают не только в разных странах, но и в отраслях, которые традиционно не были глобальными (сфера услуг).

Украинские компании получили право выходить на мировой рынок после ликвидации государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность. Однако продвижение украинских товаров на внешние рынки происходит нелегко. Выбор стратегии выхода на зарубежные рынки для украинских компаний ограничен в силу наличия таких причин, как: законодательные барьеры, небольшой опыт международной деятельности, ограниченность финансовых возможностей, неодинаковые стартовые условия по сравнению с западными корпорациями, которые успели занять устойчивые позиции в условиях, когда конкуренция была менее интенсивной и рынки еще не были распределены между сильными конкурентами.

Стратегия выхода украинских предприятий на зарубежные рынки на начальном этапе сводилась преимущественно к выбору между прямым и непрямым экспортом. В дальнейшем ряд компаний, начинавших свою международную деятельность при помощи экспорта, начали использовать более широкий арсенал методов присутствия на внешних рынках, вплоть до покупки и строительства заводов. Однако, географически внешние рынки для украинских предприятий достаточно длительное время ограничивались рынком ближайшего восточного соседа – Российской Федерации. Осложнение политико-экономических отношений с Россией привело к необходимости изменений: относительная мононаправленность внешнего присутствия Украины постепенно начала заменяться полинаправленностью.

На сегодняшний день Украина ведет торговлю более, чем с 200 странами мира. Украинская экономика в значительной степени ориентирована на экспорт, который в последние годы переживает сложные времена. Украина потеряла определенные рынки сбыта и производственные мощности для традиционного экспорта, конъюнктура мирового рынка также была неблагоприятной. В итоге, это привело к значительному сокращению отечественного экспорта. Для создавшейся разнонаправленной ситуации характерным есть то, что, с одной стороны, остаются действенными такие негативные тенденции, как: нестабильная политико-экономическая ситуация в отдельных районах Луганской и Донецкой областей, продолжение военной агрессии со стороны России; значительная сырьевая направленность отечественного экспорта; отсутствие доступа к кредитным ресурсам, системные проблемы развития внешнеэкономической деятельности (возмещение НДС, валютное, пошлинное и налоговое регулирование), а, с другой стороны, появляются отдельные положительные признаки в виде

оживления спроса на некоторые товары украинского экспорта при одновременном продолжении роста производства промышленной продукции.

В сложившихся условиях украинские производители могут усилить свои конкурентные позиции, используя разнообразные инструменты глобального маркетинга. Прежде всего Украине, как стране, украинским отраслям и украинским предприятиям необходимо четко определить национальные конкурентные преимущества, исходя из таких факторов, как: факторные условия (природные запасы, уровень подготовки и образования кадров, уровень заработной платы), условия спроса (емкость внутреннего рынка, требовательность потребителей), родственные и вспомогательные отрасли (наличие таких отраслей), стратегии компаний (количество компаний в отрасли, интенсивность конкуренции, государственное или частное владение), структура и конкуренция. Это позволит стране, отрасли, предприятию достичь успехов сначала на внутреннем рынке и заложит фундамент для завоевания международных рынков.

Глобальный маркетинг был и продолжает оставаться под сильным влиянием экономического мира, в котором постепенно исчезают границы. Четыре тенденции ближайших десятилетий значительно повлияли на глобальный маркетинг: постепенное уменьшение экономического протекционизма отдельными странами, формальная экономическая интеграция и свободная торговля между странами, глобальная конкуренция между глобальными компаниями за глобальных потребителей, развитие сетей в глобальном рыночном пространстве.

Исходя из этого, украинским компаниям необходимо постоянно отслеживать пять групп факторов рыночной среды, а именно: политико-правовые (политическая стабильность, политика, международная политика и внешнеэкономические связи, налоговая политика, управление конкуренцией, защита прав потребителей), экономические (макроэкономические показатели, внешнеторговый и платежный баланс, ВВП, уровень инфляции, уровень безработицы, жизненный цикл развития страны, уровень доходов потребителей), конкурентные (виды конкуренции, составляющие конкуренции, новые тенденции в управлении корпорациями), технологические (возникновение и внедрение новых технологий, уровень затрат на научные исследования, влияние технологий на потребительскую стоимость), социальные (динамика численности населения, географическое размещение, процессы миграции, состав населения по полу и по возрасту, семейное положение и состав домохозяйств). Особое внимание следует уделить трем группам неконтролируемых переменных глобальной среды – культурных, экономических и политико-правовых, – которые влияют на мировую маркетинговую деятельность иначе, нежели на маркетинг внутри страны.

Если компании начинают и продолжают взаимовыгодные отношения с глобальными потребителями, они должны чувствовать культурные осо-

бенности разных обществ. Необходимым шагом здесь выступает кросс-культурный анализ, который включает в себя изучение сходных и отличительных черт между потребителями двух и более стран. Глубокий кросс-культурный анализ предусматривает понимание и осознание ценностей, обычаев, символов и языков других обществ. Кроме того, глобальный маркетинг находится под влиянием экономических факторов. Поэтому анализ глобального рынка должен включать: сравнительный анализ экономического развития стран, оценивание их экономической инфраструктуры, оценивание доходов потребителей в разных странах, а также оценивание курса обмена валют. Анализ политико-правового климата для маркетинговой деятельности в стране или регионе состоит не только в оценивании нынешнего состояния этого климата, но и в определении того, как долго благоприятный либо неблагоприятный климат продлится. Оценивание политико-правового климата включает анализ политической стабильности и торговых норм.

Если компания решила выйти на зарубежный рынок, ей необходимо определиться со стратегией выхода: экспортирование, лицензирование, создание совместного предприятия, прямое инвестирование. Степень финансового привлечения, рисков, маркетингового контроля и прибылей возрастает по мере того, как компания переходит от экспорта к прямому инвестированию.

Выбор стратегии выхода на рынок – это первый необходимый шаг для компании, если она хочет приобрести международный статус. Следующий шаг предусматривает разработку, внедрение и контроль международной маркетинговой программы. Успешные глобальные компании стандартизуют глобальные маркетинговые программы, где это возможно, и адаптируют, где необходимо. Степень стандартизации и адаптации часто определяется внимательным анализом среды, дополненным соображениями, которые основываются на опыте и маркетинговых исследованиях.

Литература:

1. Внешняя торговля Украины: в поисках новых рынков и партнеров <https://economics.unian.net/finance/1718592-vneshnyaya-torgovlya-ukrainyi-v-poiskah-novyih-ryinkov-i-partnerov.html>
2. Итоги внешней торговли Украины за 8 месяцев 2016 года (Пресс-служба) <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=0596e42e-293b-4c36-87fc-8d0f2bf780de&title=PidsumkiZovnishnoiTorgivliUkrainiZa8-Misiatsiv2016-Roku>
3. Прогноз на 2017 год: импорт будет стабильным, экспорт продолжит падение <https://economy.apostrophe.ua/article/promyshlennost/2017-01-03/prognoz-na-2017-god-import-budet-stabilnyim-eksport-prodoljit-padenie/9262>

**Kvasha S.M.,
Ph.D. Professor, Vice Rector on educational work
Grygoryev S.O.,
postgraduate,
National university of life and environmental sciences of Ukraine,
Ukraine**

FOOD SECURITY IN UKRAINE

Contemporary trends of the agricultural sector lead to changes in approaches to formation strategies of agricultural enterprises, whose task is to ensure stable rates of growth in production of agricultural products, ensuring food security of the population, reducing the gap in levels of economic and social development with foreign countries. Because certain set of objective and subjective factors, agro industrial production is a subject to the economic and financial crisis which leads to inefficient use of resources, depreciation of fixed assets, lack of motivation to work of rural areas population, unemployment, collapse of social infrastructure, poverty, deepening of demographic crisis and dying villages.

The strategy of economic development of agro industrial complex should provide a systematic process of reproduction, preservation and protection of the environment, resources, livelihoods. Important role in reforming of agro industrial complex must play an optimum combination of state and market regulators. The successful implementation of new agricultural policy will solve complex tasks assigned to the AIC to create for rural area workers adequate living and working conditions, improve the supplement of the population with basic food products of high quality, expansion of export-oriented domestic agricultural production, improving its reliability and development in line with the best respect in the agricultural world. Implementation of all planned tasks will contribute to solving complex problems achieving of food security of our country.

We believe that food security is the socio-economic and environmental situation in the country, when all its citizens are steadily provided with food in adequate quantity, range and of appropriate quality.

So, the food security strategy should be directed to: provide the necessary amount of food through own production and if necessary - by reducing fluctuations of supply and yield, adequate management of national food supplies, transport infrastructure and distribution systems development ; ensure that all segments of the population have access to the available food.

Building of food security represents the process of developing and implementing of scientific and methodological, political, legal, social, economic, environmental, and informational and communication set of measures aimed to building food presence in the country and access of consumers to it.

As to food security strategy of Ukraine, this issue remains relevant and gets significant development through the dissemination of monoculture agricultural

production, limited natural resources and the constant increase in food prices. In Ukraine, the increase in food prices is felt acutely, as the cost of food in their total structure up more than half, while real income constantly shrinking due to deterioration of the socio - economic situation in the country.

The level of food safety can be determined through the indicators.

The indicators of food security are quantitative and qualitative characteristics of the condition, dynamics and prospects for physical and economic availability of food for all social and demographic groups, the level and structure of their consumption, quality and safety of food, sustainability and the degree of independence of the local food market, the level of development of agricultural sector and related industries, as well as the efficiency of use of agricultural natural resources.

Methodology of determining key indicators of food security is approved by the Resolution of Board of Ministers of Ukraine № 1379 from December 5, 2007, named "Several issues of food security"

In our opinion, the main indicators of food security shall include:

- Daily energy value of the human diet;
- The adequacy of consumption of a certain consumer product;
- The sufficiency of grain in state resources;
- The economic availability of food;
- Differentiation of food value between social groups;
- Local market capacity of certain products;
- Food independence for the certain products.

So, the real and complete system of food security of Ukraine should include the following components: strong and reliable supply, based on national AIC, capable to continuously provide the population with food at the appropriate level, adequately responding to the situation on the food market; physical and economic availability of necessary amount and variety of food for various population segments is ensured by their purchase ability, that does not compromise the satisfaction of other basic human needs; the protection system of domestic producers of food import dependence of both food and resources.

The reasons for the country's food dependence may include:

- Food shortages and low payable demand, causing imbalance in the local food market in supply and demand;
- The dependence of the domestic market from imports of food, non-competitiveness of the national AIC;
- Low competitiveness of products on quality and / or price, with the sufficient domestic production level;
- Lack of development of foreign trade, isolation of domestic food market;
- Low efficiency of business entities in AIC [1, p. 108].

The strategic priority of economic and social development of Ukraine in today's challenging environment is to improve food security through increasing

food production, improving quality, balance for nutrients, and protect domestic producers.

Food security of our country can be ensured if the following conditions are met:

- Population provided with clean, full and healthy food of domestic production under scientific standards and consumption ration, taking into account age, sex, working conditions, climatic conditions and national traditions;
- Prices for these foods are acceptable to all families with many children, pensioners, workers, regardless their nationality and occupation;
- Renewable strategic food reserves are established in case of natural disasters, war and other emergencies. These stocks will allow to avoid starvation in the country within not less than five years, if rationing of food distribution will take place. (There is historical evidence of need and the reality of this condition. For example, grain stocks for this period established in the US, Switzerland and other countries. As known, in ancient Egypt, with hints of biblical Joseph, food stock was established, which allowed to escape starvation during seven-year drought);
- AIC, fishing and forestry are steadily developing and have reserves that allow to increase food production to update insurance reserves and increasing reserves in case of assistance to other countries where the disaster or war happened;
- Science and education are at higher level of world achievements. All production areas are provided with the latest models of equipment and technology. National heritage is supported. Gene pool of livestock breeding and plant cultivation is constantly improved. Science gives credible forecasts and recommendations on the development of all spheres of life and of society in the future under intelligent management scheme;
- The policy of environment preservation ensures the preservation and improvement of the environment.

To fix the major threats to food security the need to take the following steps:

- Ensure minimal administrative intervention in the pricing of agricultural products;
- Ensure no limits to export of agricultural products;
- Make transparent land market and related land information database;
- Harmonized system of standardization of agricultural products with those applied in the EU;
- Ensure the development of financial mechanisms to support farmers including the lease of agricultural equipment

We shall note that, that the growth of efficiency of government administration of agriculture and the role of local authorities should take place through reallocation in favor of local government powers and resources needed to implement projects of complex development of rural areas.

Literature:

1. A. Lisiecki Food security in Ukraine: theory, methodology, empirical analysis / A. Lisiecki. - Kyiv: Oriyana, 2005. - 374 p.
2. Nastych V. Food security as a component of national security of Ukraine / V. Nastych // Bulletin Berdyansk University of Management and Business. - 2013. - №3. - p.43 - 47.

Кильницкая Е. С.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Житомирский национальный агроэкологический университет,
Украина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Постановка проблемы (актуальность). В настоящее время во всех развитых странах существует антимонопольное законодательство, цель которого поддержать конкуренцию и ограничить негативное действие монопольных структур. Изучение методов определения монопольной власти предприятий на рынке позволяет более обосновано судить о: концентрации и централизации производства; структуре и текущей конъюнктуре рынка; ценообразовании; современной ценовой ситуации в мире, в национальной экономике, её отраслях и регионах.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование разных аспектов этой темы характерно работам зарубежных ученых – Дж. Карли, А. Лернер, А. Маршалла, Г. Пааше, И. Фишера, Дж. Хикса и других. Исследования теоретико-методологических и практических вопросов анализа рыночных структур, ценообразования и регулирования цен представлены в работах: В. Билык, П. Гайдуцкий, Т. Зинчук, В. Есипов, С. Кваша, П. Коренюк, Г. Ореховский, П. Саблук, А. Шпычак, Л. Шкварчук и других. Но целостная система знаний, которая охватывала бы весь комплекс проблем определения монопольной власти субъектов хозяйствования в условиях рыночной экономики, а также оценки формирования, динамики и регулирования цен монопольных структур не имеет логического и окончательного завершения.

Цель исследования: уточнить методы определения монопольной власти предприятия на рынке и её влияния на ценообразование.

Результат исследования. Конкуренция служит причиной появления монополии, поскольку успешные крупные предприниматели объединяются в борьбе против слабого большинства на рынке. Целью такого объединения, конечно же является получение монопольно высокой прибыли, а также вытеснение конкурентов, ограничение их деятельности, диктатуры своих условий в: ценовой политике, лицензировании деятельности, сертификации продукции, ограничения количества ее реализации через введение квот и прочее.

Анализируя динамику количества основных видов объединений предприятий Украины, установлено, что общее их число увеличилось с 3832 в 1997 году до 4249 в 2017 году (табл.).

Табл. Динамика количества объединений предприятий Украины (на 01.01)

Форма хозяйствования	1997	2002	2007	2015	2016	2017	2017 г. к 1997г., %
Все зарегистрированные предприятия, тыс.	615,7	889,3	1133,2	1331,2	1121,3	1185,1	192,5
Объединений, всего	3832	5670	6050	5577	4159	4249	110,9
Ассоциация	1902	2435	2841	3108	2260	2331	122,6
Корпорация	332	648	842	777	560	564	169,9
Консорциум	51	61	84	90	66	69	135,3
Концерн	353	385	403	327	195	195	55,2
Другие объединения юридических лиц	1194	2141	1880	1275	1078	1090	91,3

Источник: материалы Государственного комитета статистики Украины [1]

Анализируя структуру рынка, используют методы оценки уровня его концентрации. При одинаковом количестве предприятий на рынке, чем сильнее они отличаются по размеру, тем выше уровень концентрации. Основными экономическими показателями определения размеров предприятия являются: удельный вес выручки предприятия, в общей сумме реализации отрасли; удельный вес количества персонала предприятия в общем количестве занятых работников на производстве; доля стоимости активов предприятия в общей стоимости активов всех предприятий отрасли. Юридическое определение критериев «больших предприятий» наведено в Хозяйственном кодексе Украины. Это предприятия, в которых среднее учётное количество работников за отчётный (финансовый) год превышает тысячу человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает сумму эквивалентную пяти миллионам евро за среднегодовым курсом Национального банка Украины относительно гривны [2, с. 131]. Изучая работы [3, 4] нами установлено несколько методов определения монополизации рыночной экономики:

1) доля товаров на рынке (ниша рынка). Согласно Закону Украины «О защите экономической конкуренции» монопольным (доминирующим) определяется положение субъекта хозяйствования, доля которого на рынке товара превышает 35 процентов [5]. Следует отметить, что этот критерий отличается в правовых нормах зарубежных стран. Например, в России его допустимый уровень составляет 50 процентов, а в Японии – 70;

2) индекс концентрации (CR_3) характеризует долю нескольких крупных предприятий в общем объеме рынка в процентах и определяется за формулой:

$$CR_3 = \sum_{i=1}^3 k_i, \quad (1)$$

где k_i – доля продукции i -ого предприятия в отрасли, %. Если индекс концентрации приближается к 100 %, то рынок характеризуется высокой степенью монополизации;

3) Индекс Линда – показатель, который используется в странах ЕС. Его рассчитывают только для нескольких крупных предприятий.

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} * 100\% \quad (2)$$

Это формула предназначена только для 2 крупных предприятий, различают ее модификации для 3 и 4 предприятий;

4) индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИНН) используется в США как ориентир для определения возможного объединения предприятий.

$$ИНН = \sum_{i=1}^n k_i^2, \quad (3)$$

где n – количество предприятий в отрасли. Вышеуказанный индекс характеризует распределение рыночной власти между субъектами определенного отраслевого рынка однородных товаров;

5) коэффициент А. Лернера (L) – показатель монопольной власти предприятия: $L = (P - MC) / P$, где P – уровень цены за единицу продукции, MC – предельные издержки предприятия на единицу продукции. Уровень этого показателя находится между 0 и 1, и чем больше его численное значение, тем больше монопольная власть предприятия.

Монополист производит меньше товара, чем в условиях совершенной конкуренции и реализует товар по более высоким ценам. Монопольная цена – цена, устанавливаемая субъектом хозяйствования, при объеме производства, который максимизирует прибыль.

Вывод. Монополистические тенденции становятся постоянными и интенсивными в рыночной экономике. Вследствие усиления концентрации капитала и производства формируются объединения отдельных предприятий в одну большую предпринимательскую структуру с общим управлением. Различают много разнообразных методов определения монополизации экономики, однако большинство их используют преимущественно товарные границы. К сожалению, в методических подходах не учитываются временные и географические характеристики определения границ рынка, что дает возможность доминировать отдельным небольшим предприятиям непомерно повышая цены.

Литература:

1. Кількість юридичних осіб за організаційними формами. Держстат України [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/edrpo/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/arh_ks_opfg_16.htm/
2. Господарський кодекс України : науково-практичний коментар / За ред. О. І. Харитонової. – Харків: ТОВ «Одісей». – 2008. – 784 с.
3. Цены и ценообразование : учебник для вузов, 4-е изд. / Под ред. В. Е. Есипова. – СПб: Издательство «Питер», 2004. – 464 с.

4. Економічна теорія : навч. посібник / за ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004.– 560 с.
5. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III. [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

Маковей В.В.,
аспірант кафедри менеджмента,
Государственный университет
телекоммуникаций,
Украина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Информация имеет жизненно важное значение для всех видов предприятий, так как все бизнес-процессы, которые являются составляющими операций и процесса управления предприятием широко используют информацию.

В научной литературе понятие «процесс» определяют как совокупность действий, повторяемых во времени, с конкретным началом и концом, целью которых является создание ценности для внешних и внутренних клиентов [3].

Организационная эффективность повышается за счет анализа того, насколько хорошо работает информационный менеджмент на предприятии и вносятся коррективы, чтобы сделать работу предприятия более эффективной и результативной.

На телекоммуникационных предприятиях информационный менеджмент работает в таких направлениях как [2, с.9]:

- организационные коммуникации – принятие решений и контроль их выполнения;
- документирование деятельности предприятия – формирование документопотока и документооборота;
- формирование информационных потоков предприятия – диспетчеризация информационных потоков, создание справочно-информационных фондов и поисковых систем.

Существует много разных типов информации, которые поддерживают процессы деятельности предприятия [1, с.13]:

- информация о рынке и клиентах;
- информация о продукте;
- информация о планах управления;
- информация о поставщиках;
- отчетная информация.

С этих информационных групп, очевидно, что информация позволяет предприятиям [1, с.14]:

1. Видеть, что происходит во внешней среде и реагировать соответствующим образом, при помощи своей стратегии и тактики. Например, можно контролировать деятельность конкурентов, такую как введение новых продуктов или подписание новых контрактов.

2. Исследовать спрос на новые продукты – клиенты на разных рынках могут быть обследованы на предмет потребности в новой продукции.

3. Мониторить и контролировать операционные процессы для повышения эффективности и улучшения их, для экономии времени и денег.

4. Обмениваться информацией с партнерами, такими как поставщики.

5. Связывать сообщения о продуктах производимых предприятием и предлагаемых конкурентами.

Для успешного использования информационного менеджмента и осуществления вышеупомянутых процессов на телекоммуникационных предприятиях создаются автоматизированные информационные системы, которые интегрируют внешнюю и внутреннюю информацию. Поступление всех видов информационных ресурсов в единую систему предоставляет возможность осуществлять информационный мониторинг внутренней и внешней среды, способствует обоснованному принятию управленческих решений. Информационный менеджмент рассматривается как новый тип управления предприятием на основе комплексного использования всех видов информации: технологической, научно-исследовательской, кадровой, финансовой и т.д. [2, с.9]. Информационный менеджмент имеет жизненно важное значение для поддержки функционирования организационных процессов и повышения эффективности работы предприятий.

Предприятия должны противостоять информационной перегрузке. Но, наверное, более важной причиной для использования информационного менеджмента является его стратегическое значение для телекоммуникационных предприятий. Возможность управления информационными ресурсами предприятий влияет на их состояние на рынках, в которых они работают.

Стратегическую важность использования информационного менеджмента на телекоммуникационных предприятиях можно, также, объяснить высоким уровнем конкуренции в отрасли.

Литература:

1. Business information management: improving performance using information systems / Dave Chaffey, Steve Wood.- 1.ed.- 2005.- 734 p.
2. Матвиенко О.В. Основы информационного менеджмента: Учебное пособие.- К.:Центр учебной литературы, 2004.-128 с.
3. Сводная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс].- Способ доступа: URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81>.- Заглавие с экрана.

Прилепа Н.В.,
к.э.н., доцент кафедры менеджмента,
Хмельницкий национальный университет,
Украина

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАШИНОСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В рыночной экономике основным источником формирования конкурентных преимуществ являются инновационные факторы. Это прежде всего касается тех субъектов хозяйствования, работающих на высоко конкурентных сегментах рынка. К ним относятся промышленные предприятия, удовлетворяющие разносторонние и постоянно растущие потребности общества в разных видах продуктах и услугах производственного характера. Промышленность, как сфера проявления и реализации материальных и интеллектуальных потребностей человека, остается значимым фактором социально-экономического развития современного общества. И значительная роль в этом развитии принадлежит сфере машиностроения, где создаются как средства удовлетворения производственных нужд, так и товары народного потребления технического назначения, которые удовлетворяют индивидуальные потребности членов общества.

Результаты деятельности машиностроительных предприятий составляют основу технико-технологического воспроизводства промышленности и в значительной степени определяют эффективность сопутствующих комплексов и отраслей, всего промышленно-производственного сектора экономики. В новых образцах техники закладываются темпы роста производительности труда, реализуются факторы энергосбережения, ресурсосбережения, новое качество конечных продуктов. Именно состояние машиностроения является отражением самодостаточности национальной экономики, так как именно здесь формируется материальная основа ее функционирования.

От уровня развития машиностроения зависит промышленный потенциал государства, его конкурентоспособность на внешних рынках, уровень социального развития государства. В экономически развитых странах доля машиностроения обычно занимает от 30 до 50% в общем объеме промышленной продукции. Так, в Германии этот показатель составляет 53,6%, в Японии - 51,5%, Англии - 39,6%, Италии - 36,4%, Китае - 35,4%. Как отмечает Е. Амосенок, только такой уровень развития машиностроения обеспечивает техническое переоснащение всей промышленности каждые 7 - 10 лет [1].

Сегодня машиностроительный комплекс является мощным сектором промышленности Украины. Он объединяет более 11 тыс. крупных, сред-

них и малых предприятий, где производятся различные машины и оборудование, приборы и аппаратура, различные виды транспортных средств и т.д. На них сосредоточено более 15% стоимости основных средств и почти 20% оборотных активов отечественной промышленности. На машиностроительных предприятиях работает большое количество наемных работников - 21,5%, которые имеют достаточный профессионально-квалификационный уровень для того, чтобы выпускать сложную научно-техническую продукцию. В экономике Украины машиностроение занимает четвертое место по объемам производства и реализации промышленной продукции. И все же, вклад в формирование ВВП Украины недостаточно как для страны, позиционирующей себя индустриально развитым государством [2].

Следует заметить, что в Украине все же существует техническое отставание отечественной промышленности, поскольку машиностроение наиболее чутко реагирует на достижения и темпы научно-технического прогресса. Однако, на многих отечественных машиностроительных предприятиях, достигшие критической отметки уровня износа основных фондов, теряется их возможность оперативного реагирования на изменения потребительского спроса, обусловленное научно-техническим прогрессом.

Целесообразно так же отметить, что научно-технический прогресс в машиностроении происходит значительно быстрее, чем во многих других сферах производственной деятельности. Открытия и изобретения, которые появляются на рынке высокотехнологичных инноваций при условии их быстрой диффузии, могут существенно улучшить возможности предприятий других производственных отраслей изготавливать конкурентоспособную продукцию. Поэтому именно машиностроение является той средой, которая нуждается в эффективной инновационной деятельности для того, чтобы не допустить дальнейшей технологической отсталости национальной экономики и увеличивать ее конкурентоспособность.

Машиностроительные предприятия вынуждены постоянно совершенствовать и разнообразить свою продукцию с тем, чтобы повышать ее потребительскую ценность для целевых групп потребителей. Однако создание продуктов различного целевого назначения (как для непосредственного потребления в домохозяйствах, так и для потребления производственно-го) требует постоянного, систематического и целенаправленного инновационной деятельности для того, чтобы эти продукты имели высокую потребительскую ценность на соответствующих сегментах рынка.

От того, насколько результативной является инновационная деятельность субъектов хозяйствования, зависит их конкурентоспособность. Рост количества таких предприятий, которые способны создавать инновационные продукты с высокой потребительской ценностью и быть конкурентоспособными не только на внутреннем, но и на мировых рынках, повышает

конкурентоспособность национальной экономики, а значит - создает основу социально-экономического развития общества [3].

На наше мнение, в промышленном секторе украинской экономики сложилась на первый взгляд непонятная тенденция - несмотря на увеличение доли инновационно активных предприятий, наблюдается уменьшение вноса результатов инновационной деятельности в общие объемы реализованной промышленной продукции. Однако такую тенденцию в промышленном секторе отечественной экономики нельзя однозначно считать отрицательным. Она может свидетельствовать и о том, что инновационные продукты последних лет имеют высшую потребительскую ценность и, соответственно, их жизненный цикл является длиннее. По этим причинам потребность обновления продуктового ряда становится менее острой и это напрямую влияет на количество новых продуктов, которые предприятия выводили на рынок.

К сожалению, мировой экономический кризис очень негативно повлиял на большинство машиностроительных предприятий Украины. Неспособность руководителей таких предприятий осуществить эффективную реструктуризацию, в ходе которой можно было бы перейти к выпуску более востребованной продукции и найти свое место на рынке, который только формировался, вызвала потерю возможностей производственных систем этих предприятий к воспроизводству и их разрушения.

Следовательно, в перспективе машиностроительная отрасль должна провести модернизацию машиностроительных заводов, их техническое переоснащение с использованием современных технологий, расширить ассортимент, наладить производство высокоэффективных машин и их систем для всех отраслей и сфер народного хозяйства, приборов и аппаратов, скоростной электронно-вычислительной техники новых поколений, производства систем связи, средств управления и автоматизации.

Литература:

1. Амосенок Э.П. Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики / Э.П. Амосенок // ЭКО. – 2015. – № 1. – С. 75–90.
2. Єфіменко Н.А. Регіональні особливості розміщення продуктивних сил машинобудування як виду економічної діяльності та їх відтворювальні аспекти / Н.А. Єфіменко // Регіональна економіка. – 2015. – № 2. – С. 71–77.
3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2016. – 308 с.

Сарахман Л. И.,
аспирант кафедры экономики труда и социального развития,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

НЕКОТОРЫЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОБЪЕМОВ ЗАНЯТОСТИ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Цитируя слова генерального секретаря Всемирной организации туризма Талеба Рифаи: «Чем больше людей путешествует, тем лучше становится наш мир» [4]. И действительно, туризм уверенными шагами вошел в жизнь каждого человека, обеспечив одно из каждых одиннадцати рабочих мест в мире. По ежегодным данным Всемирной туристской организации несмотря на все сложности и кризисы, международный туристский рынок в 2016 году отметил рост - на целых 4.4%, достигнув 1.18 млрд туристов в год.

В Украине мы также можем наблюдать рост туризма. Ярким примером выступает сельский зеленый туризм, или как его еще называют «отдых под грушей».

Объектом нашего сегодняшнего исследования является занятость в туристической отрасли.

Предметом исследования есть некоторые сравнительные аспекты объемов занятости в туристической отрасли.

Сельский туризм, сравнительно молодой вид туризма (возник в 90-х годах XX в.), однако уже успел зарекомендовать себя с положительной стороны. СЗТ может стать мощным катализатором развития не только сельских территорий, но и путем решения глобальных проблем национальной экономики [1]. Результатом развития сферы СЗТ станет создание рабочих мест, что очень актуально для украинского села, наполнения бюджетов всех уровней, формирование новых каналов реализации сельхозпродукции, предметов народных промыслов и сувениров. Все это способствует диверсификации экономической деятельности на селе.

Показатели занятости в туризме – очень важный индикатор для экономики, поскольку новые рабочие места в туристической отрасли тянут целую цепочку и сильно стимулируют развитие связанных с туризмом отраслей – строительства, инфраструктуры и всего сектора услуг. Данный показатель в туристической сфере Украины и Болгарии составляет всего 2% и 3,5% в соответствии (рис. 1.1 и рис. 1.2). Для примера, в Германии данный показатель 7%, а в Франции 4,5%. При дальнейшем развитии и улучшении качества туристических услуг показатель занятости мог бы достичь уровня 5% и больше [2].

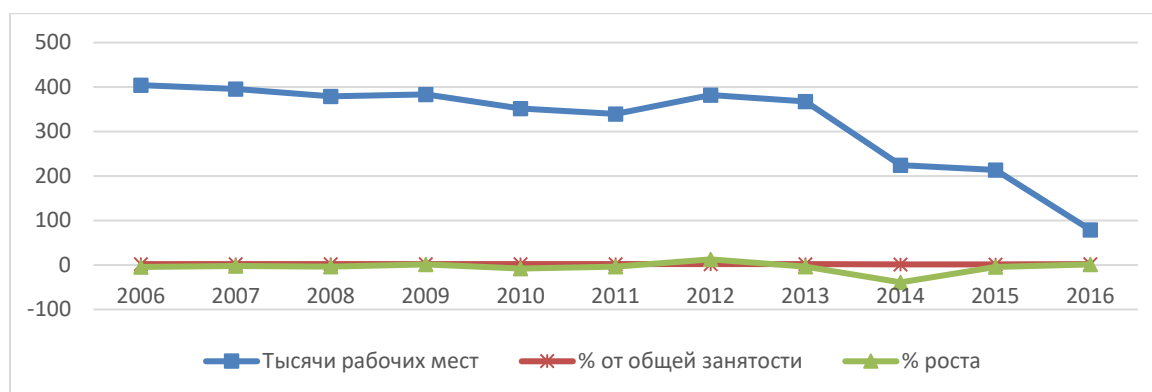


Рис. 1.1 Занятость в туристской сфере Украины (2006-2016 г.)

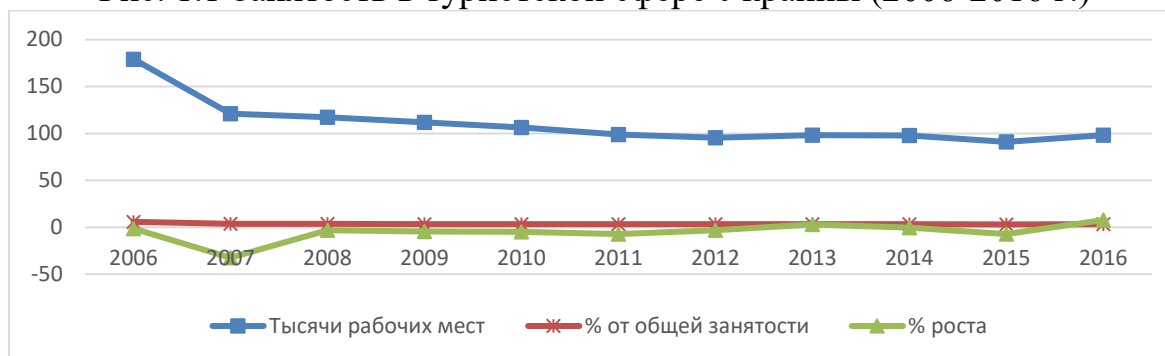


Рис. 1.2 Занятость в туристской сфере Болгарии (2006-2016 г.)

Также хотим выделить один из основных экономических интересов, которые могут быть удовлетворены при дальнейшем развитии сельского зеленого туризма, а именно - формирование валового внутреннего продукта (ВВП).



Рис. 1.3 Частица туристской сферы в ВВП (2006-2016 г.)

Однако, по показателю частицы туризма в ВВП, в среднем 2% за исследуемый период в Украины, Белоруссии 1,8%, Франции 3,6%, Германии 3,9%, Польши 1,7% Болгария занимает лидирующую позицию около 16 % (рис. 1.3) [3].

Развитие села - это взвешенный процесс устойчивых комплексных изменений, направленных на улучшение качества жизни местного населения в сельских регионах, а рычагом этих изменений может стать СЗТ.

Литература:

1. Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.greentour.com.ua>
2. Официальный вебсайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Официальный вебсайт международного валютного фонда [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.imf.org/external>
4. UNWTO Statutes // World Tourism Organization [Electronic resource]. – Access mode : <http://www2.unwto.org/node/12>

**Slobodyanik A.M.,
Ph. D, Senior Lecturer of
Exchange Activities and Trade Department,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine**

**FUNDING RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITIES
IN ENTERPRISES OF AGRICULTURAL ENGINEERING**

Engineering is a knowledge-intensive industry sector, therefore, an important factor for its development is the level of scientific and technological progress. Scientific and technological progress contributes to the improvement of technical equipment of the enterprise, changing technologies, the growth of mechanization and automation.

In recent years in our country there is a decrease in the number of organizations involved in research and development, due to the lack of financial means in the industry. Financing of research activities at the plant is mainly due to the company's own funds or from the state budget allocated under long-term programs or under maintenance contracts for the execution of public contracts. In modern terms this becomes an unbearable burden for the state budget, which is a consequence of irregular financing and the decline of research in specific areas.

The specified problem is reflected in the works of local scientists – V.M. Heytsya, T.N. Boholib, M.Z. Zgurovsky, V.G. Kremen, S.M. Nikolaenko, A. Levchishin, I.S. Kaleniuk, L.I. Fedulova. Among foreign authors should be noted: R.N. Anthony C. Freeman, P. Boer, B. Gaudens, B.Tvissa, P. White, John. Martino, Schumpeter, Friedrich Mahlupa, D. Novick. However, the question of financial security research and research and design work at the plant remains little explored.

Analysis of current economic practice shows that good results, enterprises can achieve only with the systematic and purposeful innovation-targeted search

capabilities that open environment management on manufacturing and introduction of new products, new production and vehicles, new markets and forms of production. It provides a special, innovative, anti-bureaucratic style of management, based - focus on innovation, systematic and purposeful innovation.

The characteristic features of the embodiment of the new policy is the development of innovation and business support infrastructure, such as research centers, technology parks, innovation centers or business incubators.

In Ukraine, the subjects of innovation and business support infrastructure are underfunded and lack the necessary tools, techniques and knowledge to provide advanced support services. For new companies and SMEs (whose potential customers are constantly globalized and increase demand), this situation affects the most, because they cannot independently develop international cooperation, and therefore unable to get experience necessary for innovation and to create profitable goods and services with the speed and quality you require Highly competitive and complex markets [1].

For the "transformation" of scientific ideas into functioning and profitable business to create new jobs and, ultimately, to increase revenues and rising standard of living adequate financial resources at all stages of the innovation process from R & D (research and research and development work) to organize production. Thus, the current need for innovation on the part of the real economy is not supported by financial resources, businesses are unable to get to realize their innovation programs "cheap money" in the long term. At the same time the traditional financial market participants are not willing to provide resources to the innovation process operating conditions, a certain duration and high risk process of creating high technology products. As a result, there is a vicious circle: the production needs innovation, but does not have the necessary funds, the financial sector is free money, but not ready to bear increased risk [2].

The system of financial security requires an examination not only of methods, forms and ways of financing innovation, but the main elements of the financial mechanism (levers, instruments). The theoretical concept of the financial mechanism forms the basis for selecting areas of financial development and broad scope of their practical use. [3] The combination of financial regulators that form the financial mechanism and allow to reach the goal of realization of economic interests of actors in an economy that works.

Because of the difficult situation in the country in recent years, the main source of financing innovations in agricultural engineering remained own funds, which is not enough for efficient operation and therefore there is an urgent need to attract investment resources. Relevant is the greater use of other sources of financing innovation (including involvement in her foreign investors and bank lending, the trend towards increasing the role of which in recent years become quite prominent in the future must be substantial provided lower rates refinancing to the level of international standards) formation of the schemata of financial provision of innovation.

Among the major causes of deformation structures R & D funding can't provide not worked priorities of scientific and technological development. We believe that extrabudgetary funding innovation advisable to define a set of measures to ensure innovation and innovation of financial resources through methods and forms, methods of financing.

The increase in financing innovation enterprises as an engine of economic growth can be achieved through solving a number of problems of becoming an innovative sector in Ukraine, including:

- commercialization of innovative products (bringing innovation to practical use requires additional funds for long period of time);
- ultra high risk innovation;
- inappropriate and inefficient use of financial resources aimed at supporting innovation (especially public institutions).

So, to be able to successfully implement research and development, the company should provide as much cash flow mechanism of accumulation and investment in innovative projects and control system for the efficient use and refund. In other words, it is necessary to solve a number of problems to help in solving problems. This requires an analysis of the financial mechanism innovation level sources, forms and methods of financing, and development of recommendations for improving the system of economic incentives in the market for optimal adjustment of the dynamic conditions.

References:

1. Панущак Л. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №4. – с. 135-142.
2. Онищенко В. Україна на світових ринках високотехнологічної продукції // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2014. – №1. – с. 5-16
3. Мельник О. Сутність інновацій та інноваційного розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №12. – с. 20-26.

Сорока А.М.,
к.э.н., доцент кафедры,
Государственный университет телекоммуникаций,
Украина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Решение актуальных для предприятия задач обеспечивается рациональной и гибкой взаимодействием всех его элементов, возможно благодаря созданию эффективной системы менеджмента.

Система менеджмента - совокупность взаимосвязанных элементов организации, взаимодействуют между собой и внешней средой для достиже-

ния поставленных целей на основе оптимального использования трудовых, материальных, финансовых ресурсов.

В ходе исследования было определено, что формирование системы менеджмента сводится к определению целей производства и обеспечения их достижения, то есть умение так организовать работников и всю производственную систему, чтобы эти цели были достигнуты. Вследствие анализа литературных источников было предложен алгоритм формирования системы менеджмента предприятия (рис. 1), который включает оценку внешней и внутренней среды предприятия, разработку стратегических планов, формирования операционных целей и средств их достижения, оценку риска невыполнения стратегического направления и корректировки стратегии, исходя уровня достижения конечной цели деятельности.

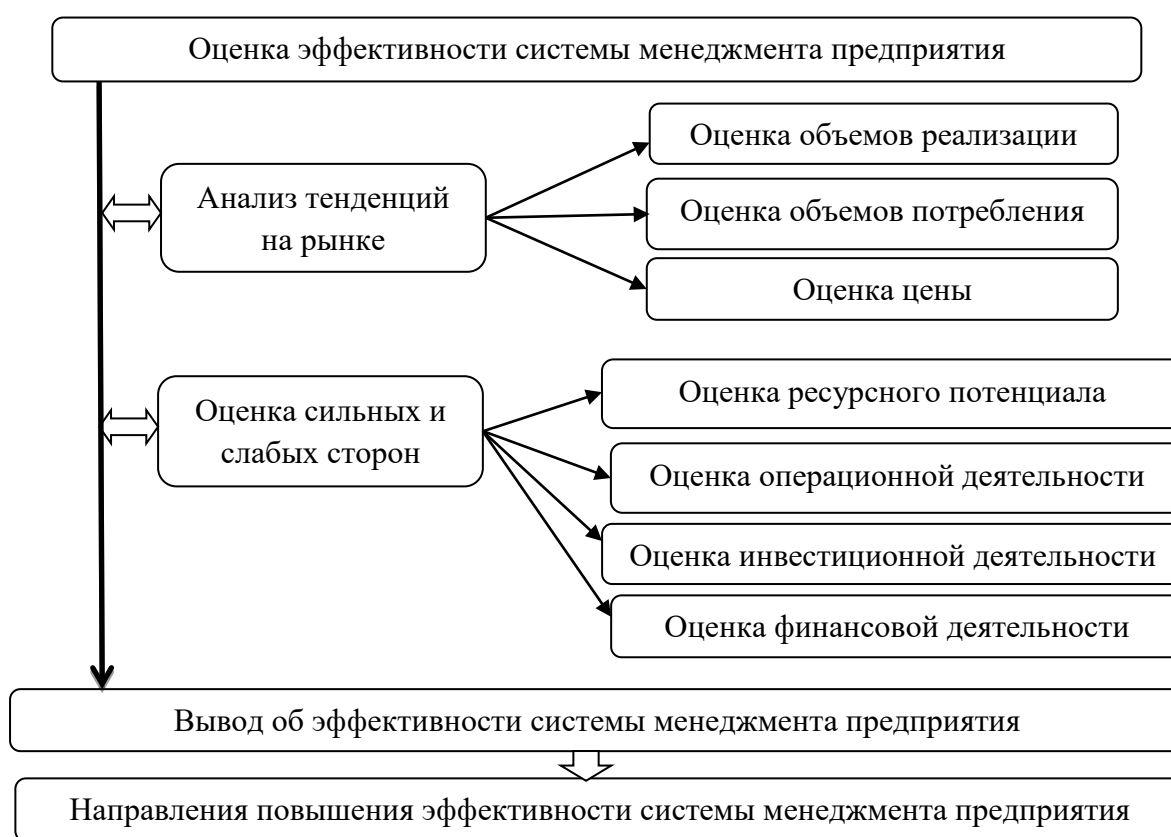


Рис. 1. Алгоритм формирования системы менеджмента предприятия

Ведь эффективное предприятие является открытой динамической системой, изменение состояния которого осуществляется под влиянием внутренних и внешних факторов (табл. 1), которые менеджеры пытаются предсказать и предотвратить их негативное влияние.

Предприятие как система характеризуется целостностью, то есть наличием определенных циклов функционирования организации, начиная от периода оборачиваемости оборотных средств и заканчивая жизненным циклом. Основными аспектами деятельности предприятия являются: фи-

нансово-экономический, коммерческий, юридический, социальный, производственный, инновационный, организационный, экологический.

Таблица 1

Перечень внешних факторов, влияющих на развитие предприятия [1]

Наименование фактора	Признаки фактора
Нормативный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Регулирование налоговой, амортизационной, экспортно-импортной политики. 2. Регулирование уровня конкуренции и степени монополизма. 3. Регулирование механизма расчетов между предприятиями. 4. Регулирование процессов создания, выделения, поглощения и объединения предприятий.
Финансовый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Погашение кредиторской задолженности. 2. Выплата налогов и отчислений в соответствующие фонды. 3. Выплата дивидендов (акционерные общества) и прибыли. 4. Выплата пошлин предприятиями, осуществляющими экспортно-импортную деятельность. 5. Осуществление страховых платежей. 6. Расчеты с поставщиками, рекламодателями и тому подобное. 7. Уровень платежеспособности населения.
Отраслевой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Порядок осуществления производственной деятельности. 2. Отраслевые стандарты. 3. Техника безопасности и охрана труда. 4. Мировой уровень развития техники и технологии. 5. Интенсивность инновационной деятельности.
Маркетинговой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень спроса. 2. Вместимость соответствующего рынка. 3. Каналы и методы продвижения на рынок. 4. Уровень конкурентоспособности предприятия. 5. Имидж предприятия.
Обеспечительный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень монополизма поставщиков. 2. Стоимость смены поставщика.

Для каждого предприятия может быть сформирован набор альтернативных стратегий его развития. Выбор определенной стратегии осуществляется руководством предприятия и означает, что из всех возможных стратегических альтернатив, существующих у исследуемого предприятия, будет избран только одну, которая и будет реализовываться.

Итак, методологической основой стратегического управления развитием предприятия предложенный и обоснованный концептуальный подход, основа которого - единство взаимодействия ряда институтов рыночной экономики, взаимовлияние которых приводит к появлению энергетического эффекта. Структурными элементами подхода есть ряд действий, совершаемых в процессе развития предприятия и представляют собой действия финансово-экономического, коммерческого, юридического, социального, производственного, инновационного, организационного, экологи-

ческого характера, результатом которых является рост социальной и экономической эффективности предприятия.

Литература:

1. Яременко О. Л. Управление развитием субъектов хозяйствования: монография / О. Л. Яременко, А. М. Панкратова, В. Г. Яременко; под общ. ред. О. Л. Яременко, Г. В. Строкович; Нар. укр. акад. - Х.: Изд-во НУА, 2008. - 500 с.

**Старченкова Н.Н.,
асистент кафедры административного менеджмента и
внешнеэкономической деятельности,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Процесс эффективного функционирования любой экономической системы зависит от многих факторов, но основными являются выбор оптимальной модели хозяйствования, определение главных движущих сил в данном направлении, отработки механизма реализации данного выбора. Все эти вопросы решаются при формировании экономической политики государства.

Одной из основных составляющих экономической политики является внешнеторговая политика, которая направлена на укрепление позиций страны на мировом рынке и повышения эффективности внешней торговли, как фактора развития национальной экономики. Проблема формирования внешнеторговой политики является насущной для Украины, ведь утверждения ее государственной независимости стало началом фактически выходом нашей страны на мировую арену, как субъекта международных экономических отношений. От успеха внешнеэкономической деятельности Украины зависит ее дальнейшее социально-экономическое развитие, как подсистемы мировой экономики.

Сейчас внешняя торговля развивается в условиях ускоренного процесса глобализации экономической деятельности. Ведь глобализация - это современная форма международных отношений, которая характеризуется распространением взаимозависимости между странами в экономической, политической и культурной сфере.

Глобализация является определенным этапом развития человеческой цивилизации, когда национальные экономики уже не могут нормально развиваться в пределах одного государства, а международные экономические связи привели к образованию транснациональных корпораций и гло-

бальных (мировых рынков). Иными словами, глобализация представляет собой комплексное геополитическое, геоэкономическое и геокультурное явление, которое осуществляет мощное влияние на все стороны жизнедеятельности общества.

Отдельные вопросы регулирования внешнеэкономической деятельности АПК исследовали такие отечественные и зарубежные ученые как В. Андрейчук, Д. Белл, Б. Балласы, И. Бураковский, В.П. Галушко, С.Н. Кваша, А. М. Кандыба, А.И. Кредисов, В.Д. Камаев, А. Маршалл, А. Н. Онищенко, М. Портер, П.Т. Саблук, А.А., В.В. Юрчишин и другие ученые - экономисты.

Государственное регулирование внешней торговли предполагает, прежде всего, обеспечение потребностей внутреннего рынка. Остальные товары и сырьё может быть проданы по усмотрению производителей, в том числе другим странам.

Аграрная политика является важным вектором внешнеторговой политики любого государства, ведь от целесообразности и действенности ее мероприятий зависит продуктовая безопасность страны, конкурентоспособность собственной сельскохозяйственной продукции на внешних и внутренних рынках, защищенность национальных товаропроизводителей, безопасность продуктов питания. Со времен независимости Украины, аграрная политика была направлена преимущественно на реформирование аграрного сектора и преодоления кризисной ситуации в отрасли в результате структурных преобразований экономики. С обретением Украиной полноправного членства во Всемирной торговой организации (ВТО) и учитывая стремление вступления в Европейский Союз (ЕС), аграрная политика начала трансформироваться с учетом современных требований.

Несмотря на положительное сальдо торгового баланса в сфере экспортно-импорта АПК, Украина все еще отстает в практической организации экспортно-импортных операций по сравнению с развитыми странами. Полноценная интеграция Украины в ЕС и мирового сообщества требует модернизации государственной аграрной политики.

Основными составляющими государственной аграрной политики является комплекс правовых, организационных и экономических мер, направленных на повышение эффективности функционирования аграрного сектора экономики, решение социальных проблем сельского населения и обеспечение комплексного и устойчивого развития сельских территорий.

Внешекономическая деятельность Украины и ее АПК характеризуется динамичным развитием и постоянной удельным весом экспорта и импорта товаров АПК в общем объеме торговли. С целью эффективного использования экспортного потенциала и избежания возможных нежелательных последствий, связанных с расширением ЕС, Украина должна сконцентрировать усилия на активизации экспорта и обеспечении поддержке

конкурентоспособности своей экономики в мировом экономическом пространстве.

Литература:

1. Закон Украины «Про внешнеэкономическую деятельность» постановление Кабинета Министров Украины от 18.01.95 статья 16
2. Торгова О.В., Хитра Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : Навчально-методичний посібник.-Львів: «Новий Світ-2000», 2006-512 с.
3. Білоцерківець В.В. Міжнародна економіка. Підручник / В.В. Білоцерківець , О.О. Завгородня, В.К., Лебедева та ін. –К.:Центр учбової літератури , 2012- 416с.
4. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины – www.ukrstat.gov.ua

**Филипповская Л.А.,
к.т.н., доцент,
Муратов В.В.,
аспирант,**

**Национальный аэрокосмический университет
им. Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»,
Украина**

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Условия функционирования предприятий Украины усложняются влиянием дестабилизирующих рыночных факторов. Тенденции усиления агрессивности макроокружения, а также наличие неопределенности и нестабильности внутренней среды приводят к возникновению угроз и повышению их влияния на результативность деятельности предприятия.

Потому проблема обеспечения экономической безопасности предприятия приобрела особенную актуальность. Стремление организовать защиту от негативной внешней среды, реализовать свои интересы, обеспечить самовыживание и развитие, эффективно использовать ресурсы заставляют предприятия постоянно отслеживать изменения в сферах своей деятельности, состоянии рынка, выявлять конкурентов и потребителей. Тем самым предприятие изучает и реализует все внутренние и внешние производственные факторы, которые позволят улучшить показатели их хозяйственной деятельности, а значит достигнуть своей экономической безопасности [1].

Теоретическим и практическим вопросам реализации и достижения экономической безопасности посвящены работы Ковалева Д.В., Бандурки А.М., Арёфьевой Е.В., Безбожного В.Л., Забродского В.И., Ильяшенко С.М., Клебановой Т.С., Козаченко Г.В., Олейникова Е.А., Шемяевой Л.Г. и др.

В работах Стиглица Дж.Ю., Мюрдаля Г.К., Ойкена В.Р., Ричардсона Л.Ф. был применен функциональный подход к управлению системой экономической безопасности.

В этом направлении велись исследования многими учёными-экономистами, а именно: Абалкиным Л.И., Арбатовым А.Г., Глазьевым С.Ю., Грязновой А.Г., Илларионовым А.Н., Колосовым А.В., Медведевым В.В., Сенчаговым В.К., Тамбовцевым В.Л., Алениным В.И., Любимцевым Ю.И., Лыткиным Е.И., Богдановым И.А., Орловым А.Г., Гумеровым Р.Г., Агаевым А.Б., Нестеровым А.И., Вакуриным А.В., Дюженковой Н.В., Черничкиным В.И., Матвеевым Н.С., Мищенко С.Г., Судаковым В.И., Смагиным В.В., Ильиной И.А., Бобровым А.А. и др.

В результате анализа работ ученых выявлено следующее: сущность категории «экономическая безопасность предприятия» сводится к защищенности предприятия от негативного воздействия факторов внешней и внутренней среды и обеспечения стабильного функционирования [2]. Такое состояние формируется путем разработки и реализации мероприятий правового, экономического, организационного, производственного и социально-психологического направлений. Достижение экономической безопасности обеспечивает устойчивую реализацию основных коммерческих интересов и стратегических целей.

Авторы вводят определение системы экономической безопасности предприятия как совокупности взаимосвязанных элементов внешней и внутренней безопасности, функционирование которых направлено на обеспечение реализации стратегических и тактических интересов предприятия, а также защиту этих интересов от внешних и внутренних угроз.

Функционирование системы экономической безопасности можно рассматривать как процесс. Для повышения эффективности работы такой системы используют разные подходы.

Для решения поставленной проблемы может быть применено агентное моделирование, позволяющее получить не только качественные, но и количественные оценки происходящих в объекте защиты процессах. Агентное моделирование – это метод имитационного моделирования, исследующий поведение децентрализованных агентов и то, как такое поведение определяет поведение всей системы в целом. На базе предложенного подхода можно выявить и оценить угрозы как уже реально существующие, так и потенциальные, представить их в наглядном виде [3].

Для усовершенствования существующего метода управления системой экономической безопасности предприятий авторами предложено и обосновано применение функционального подхода, использующего методологию моделирования сложных систем на базе стандарта IDEF0 [4].

Сущность такого моделирования состоит в следующем:

– деятельность объекта исследования определяется как процесс с учетом выполняемых функций;

– такой процесс представляется в виде преобразования входного потока в выходной под контролем (управлением) управляющего потока с использованием определенного механизма.

Определены основные преимущества методологии функционального моделирования IDEF0:

- 1) полнота описания процесса (управление, информационные и материальные потоки, обратные связи);
- 2) комплексность при декомпозиции;
- 3) возможность агрегирования и детализации потоков данных и информации [5];
- 4) наличие жестких требований методологии, обеспечивающих получение моделей процессов стандартного вида;
- 5) простота документирования процессов;
- 6) соответствие подхода к описанию процессов в IDEF0 стандартам ISO 9000:2000.

К недостаткам данного стандарта можно отнести:

- 1) сложность восприятия;
- 2) большое количество уровней декомпозиции;
- 3) трудность увязки нескольких процессов, представленных в различных моделях одной и той же организации.

Из сказанного следует общее назначение IDEF0 – это перестройка структуры функций, которая позволит повысить производительность и эффективность управления системой экономической безопасности предприятия.

Таким образом, функциональный подход к управлению системой экономической безопасности предприятия сведен к представлению модели в стандарте IDEF0, на выходе которой должны формироваться методические рекомендации по организации системы экономической безопасности предприятия. В качестве дальнейшего развития данного направления можно предложить проведение исследований экономической безопасности в государственных и частных организациях с целью создания эффективной системы экономической безопасности.

Литература:

1. Балкова К.М. Особенности формирования службы экономической безопасности предприятия / К. М. Балкова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11. – С. 812–814.
2. Волкова М.Н. Функциональные направления службы безопасности предприятия / М.Н. Волкова, Д.С. Иванников // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2015. – № 4. – С. 144–147.
3. Экономическая безопасность государства: сущность и направления формирования: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.С. Шевченко/ Х.: Право, 2009. 540 с.

4. Буквич А.В. Экономическая безопасность страны: теоретические подходы к анализу // Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. 2000. Вип. 16: Международные отношения. С. 4650.

5. Основы экономической безопасности / А.М. Бандурка, В.С. Духов, К.Я. Петрова, И.М. Червяков. Х.: ХНУВД, 2003. 248 с.

6. Теоретические подходы к обеспечению экономической безопасности предприятия / Т.А. Волкова, М.Н. Волкова, Н.В. Плужникова, С.С. Саламова // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2015. – № 3. – С. 29–32.

Sharapa Olga,
Philosophy Doctor in Economics,
Senior Lecturer of Accounting and Taxation Department,
Kiev National University of Trade and Economics,
Ukraine

ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF A TRADING ENTERPRISE IN UKRAINE

Substantial stores took place in Ukrainian national economy. The level internal wholesale turnover in 2016 amounted to 1159,3 billion hryvnias [1]. The country has also actively been participating in international economic activities. Exports of goods in 2016 recorded at the level of 36362,8 but import – 39248,6 million US dollars [2].

Taking into account the above mentioned, the introduction of modern management systems for a trading enterprise is one of the most important factors for increasing its competitiveness in the market. In turn, the management of a trading enterprise is based on a complex information system, which is determined by the multivariate nature of the types of information within the management system, as well as the need to exchange internal and external information flows. The main role in this process belongs to the accounting system due to the formation of information necessary for accounting purposes and for managers of all levels in it. At the same time, the role of information support for the management process increases, which consists of obtaining and processing information.

It should be noted that a decrease in the effectiveness of the management process may be due to the incompleteness and uncertainty of the initial information. In the process of management there are information flows between the object and the subject of management of the economic object, as well as between it and the external environment. For many years there was an acute information insufficiency at all levels of enterprise management. The accounting information necessary for management was "dissolved" in many synthetic accounts and was leveled in analytical accounting. With the purpose of building accounting in the direction of solving modern economic problems, it is necessary to comprehend its place and importance in the management system, and,

consequently, the role and value of accounting information. Simultaneously, it is necessary to determine the model for the formation of accounting information and its main characteristics. Such characteristics will allow to form requirements for accounting information in terms of information management needs.

In the management system, information processes occur. This is due to the lack of unambiguous determinism of the system. The accounting system, being an integral part of the management system, is directly related to these processes, accounting information is a component of management information. The accounting system provides information of the economic activities of the enterprise to the management apparatus. Thus, the decision-making process of the management system is closely related to the process of information processing and transmission. At the same time, accounting is not only an independent information system, but also an independent organizational system. However, it is quite often that the study of the needs of consumers of accounting information is neglected, which causes the inadequacy of the existing accounting system for the enterprise management system. In this regard, the rational use of accounting information can affect the solution of the problem of uncertainty.

Process management decision - a set of operations management, quantity and content is determined by the complexity of solving managerial tasks, the need for efficiency and the adoption of important management decisions taken on the financial performance of business enterprises. Decision-making depends on a number of characteristics that determine their division into species. Management solutions vary in complexity problems solved, thereby defining a set of specific action at every level of decision-making. (Table 1).

Table 1

Classification management solutions

Classifications	Types of management decisions
For the purpose of	Strategic, tactical
As the degree of repeatability	Traditional, atypical
By adopting entity	Individual, collective, collegial
In scale facility	Global, local
By way of fixing solution	Documentary, oral
By developing methods	Formal, mal
The number of selection criteria	The decision of the single criteria decision on many criteria
In the presence of information	Determined, probabilistic, uncertain
According dedication	Odnotsilovi, multi
Over the period of implementation	Long, short
In content solutions	Organizational, economic, social, technical, environmental.

One performance management system is management's ability to make informed management decisions. Successful results from the implementation of management decisions largely depend on the phased action management personnel in their decision. Despite the views of management decisions managers

must comply with all parts of the complex of actions aimed at a clear definition of the objectives decisions, the study investigated issues (problems) and approaches to its solution, effective implementation of management decisions.

The research of theoretical approaches to the concept of accounting as a process of providing information for further financial and managerial analysis offered by the scientists enables the definition of its general notion. Accounting is an important part of the system of management and can be referred to as the process of collection, preparation, registration and combination of information about operations of a company. It provides justification and effectiveness of managerial decisions aimed at defending financial interests of the owners from internal and external challenges and threats [3].

In order to highlight the accountancy's importance to an economical entity it is enough to mention that an economical entity cannot function without its own accounting system. It starts to operate at operational level (acquisition, production, sale) from where accountancy selects the data that is about to be processed to obtain information for the final recipients, and it goes up to the decisional levels [4].

As a result of the study, it can be argued that the analysis of information support for the managerial process of the economic activity of a trading enterprise plays an important role in the formation of a management system for such an enterprise. The place and value of accounting information in the enterprise management system is investigated. In this context, it should be noted its relationship with all the elements of management – planning, control, analysis, etc. It is the credentials that are the information base for the operation of these elements; they also provide information of the effectiveness of management in general. That is, accounting is a source of information about the state and directions of enterprise development, and therefore forms the basis of information management support. The need to separate the information resource and the information potential is primarily determined by the fact that the manager, when allocating funds and planning work, must clearly understand the procedure for increasing the total information potential of the enterprise.

References:

1. Оборот роздрібної торгівлі у 2016 році. Експрес-випуск. 20.01.2017 № 18/0/08.1вн-17. Державна служба статистики України.
2. Зовнішня торгівля України товарами у 2016 році. Експрес-випуск. 14.02.2017 № 48/0/08.2вн-17. Державна служба статистики України.
3. Легенчук С. Ф., Усатенко О. В. Напрями і проблеми розвитку обліково-аналітичного забезпечення венчурної діяльності / С. Ф. Легенчук, О. В. Усатенко // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 11–12. С. 131–134.
- 4 Silviu-Virgil C. The importance of the accounting information for the decisional process / Chiriac Silviu-Virgil // The Annals of the University of Oradea. Economic Sciences. - 2014. - Tom XXII. P. 591-602.

Янгъзов, П. Д.,
д-р, асистент
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас,
България

СИСТЕМАТА ЗА РАННО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ В РАМКИТЕ НА МОДЕЛ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ПРОЦЕСИТЕ В ОРГАНИЗАЦИЯТА

Всяка организация се стреми към повишаване на конкурентоспособността и увеличаване на приходите си. Това е непрекъснат процес, който най-често води до промяна не само в производствената, но и в управленската структура. Тази промяна изисква реорганизация на съществуващите организационни процеси, което от своя страна води до необходимост от тяхното подобряване. Оптимизацията трябва да бъде съобразена с избраната стратегия и фирмена структура. Практиката показва, че прилаганата методика за оптимизация би била по-ефективна, ако се отчете динамиката на причините за стартиране на подобренията. Моделът за подобряване на процесите в организацията представя самата оптимизация като процес, който се развива във времето и стартира чрез сигнал, подаван от система за ранно предупреждение.

Целта на настоящата статия е да се представи същността и функциите на системата за ранно предупреждение като елемент на модел за подобряване на процесите, който стартира оптимизационния процес.

Системата за ранно предупреждение е изградена и функционира посредством показатели за ранно предупреждение. Това са инструменти, които отчитат промени в околната среда на организацията посредством слаби или силни сигнали [1]. Показателите за ранно предупреждение се делят на абсолютни - отчитащи състоянието към определен момент и относителни [2]. Една от основните задачи на показателите е да посочват в кои области да се търсят промените в средата, дори да не могат да посочат кога ще настъпят те [1]. Под „слаб сигнал” се разбира наличието на неясна и неточна информация за предстоящи промени в околната среда, които биха довели до негативни последици за организацията [3]. За разлика от тях „силните сигнали” са носители на ясна и точна информация [4]. Основната функция на системата за ранно предупреждение е насочена към следене и отчитане на слабите сигнали излъчвани от околната среда. Наличието на отклонение в индикаторите за ранно предупреждение е сигнал за ръководството на фирмата за предприемане на действия и/или мерки, чрез които да се извърши съответна корекция. Така всяка организация има възможност/шанс предварително да избегне или предотврати опасности, следствие на съществуването си. Освен това тя придобива гъвкавост спрямо възникването на неблагоприятни събития, а действията за справяне с тях трябва да бъдат съобразени с избраната стратегия [1]. Получената информация от показа-

телите се предоставя на мениджърите, които вземат решение за превантивни действия за съобразяване с промените в околната среда [1]. Освен това, системата за ранно предупреждение анализира причините за възникване на промените и оценява вероятните тенденции за бъдещото им развитие.

Изграждането на система за ранно предупреждение преминава през три основни етапа. В *първия етап* се избира начина за отчитане на промените в околната среда. В практиката съществуват три основни подхода: сигнален, дискретен и структурен. При сигналния подход се сравняват стойностите на избраните индикатори, в изходно положение и непосредствено преди настъпване на промяна в средата [5]. Дискретния подход е разновидност на сигналния, но с разликата, че когато стойността на показател се отклони от средната си извън определените граници, показателят приема стойност единица. При структурния подход се използват различни иконометрични модели и директно се прилагат регресионни анализи върху избраните показатели.

На *второ място* се определя вида на показателите за ранно предупреждение и връзките между тях. Вида и броя на показателите може да се определи чрез: анализ на външната среда; анализ на вътрешната среда; стратегията на организацията чрез балансираната система от показатели.

При анализа на външна и вътрешна среда на организацията се описват и изследват потенциалните източници на вреди или ползи за организацията, независимо дали са извън или в корпоративните граници. Анализът е насочен, както към обкръжаващата, така и към вътрешната среда на компанията, тъй като те генерират силните и слабите сигнали.

Освен на база анализ на външната и вътрешната среда, показателите за ранно предупреждение могат да се изведат и от стратегията на организацията. За целта се използват ключовите показатели в балансираната система от показатели, чрез която се изпълнява стратегията. Промяната в околната среда води до промяна в степента на постигане на стратегическите цели. Ключовите показатели от балансираната система от показатели отчитат отклонение от зададените цели. При наличие на устойчиво отклонение от целите се поражда необходимост от реорганизация и оптимизация на бизнес процесите. Въз основа на тази зависимост показателите за ранно предупреждение могат да се изведат от ключовите показатели използвани в балансираната система от показатели. Друга причина за извеждането на показатели за ранно предупреждение от балансираната система от показатели е, че подобно на тях и ключовите показатели се избират на база определени критерии. Те трябва да бъдат „измерими“, „достъпни“, „ясни“, „балансиранни“, „количествено измерими“ и др [6]. Практическите изследвания обаче показват, че изборът на показатели е съобразен със спецификата на всяка компания. В последствие се определят причинно-следствените връзки между показателите. Те могат да бъдат разделени на: право- или обратно пропорционални; функционални или стохастични. За

право пропорционалните връзки е характерно, че при увеличаване/намаляване стойността на единия показател, другият се изменя в същата посока. При обратно пропорционалните връзки – увеличаването на единия показател води до намаляването на другия и обратно. Функционална зависимост е налице тогава, когато между показателите съществува пряка връзка. Стохастични са непреките, вероятностни връзки между показателите. За нормалното функциониране на системата за ранно предупреждение е необходимо да се установи съществуват ли и какви са причинно-следствените връзки между избраните показатели за ранно предупреждение. Така при отклонение в един от показателите мениджърите ще са наясно как биха се изменили останалите.

В *третия етап* на изграждане на системата за ранно предупреждение се поставят контролни граници на избраните вече показатели. За всеки показател се определя конкретна стойност. Чрез нея могат да се засекат леки отклонения в показателите. Определят се периодите за наблюдение, които са специфични за всяка компания. За избирането на контролни граници е необходимо най-напред да се установи средното ниво на всеки показател. Това става като се зададат количествените им стойности. Контролните граници се избират по подобие на тези в контролните карти. Те биват: горни и долни; тесни – „предупредителни” и широки – „контролни” [5]. В практиката, най-често за „предупредителна” граница се задава стойност от две сигми, а за „контролна” – три сигми от средната стойност [7].

След като са определи контролните граници на показателите трябва да се изберат периодите за наблюдение. Те също са специфични за всяка компания. Практиката показва, че най-често се избират тримесечни периоди. На всяко тримесечие се извършва последващо отчитане.

Функционирането на системата за ранно предупреждение се изразява в мониторинг на вътрешната и външната среда на организацията. В основата на това периодично изследване стои кибернетичният подход. Чрез отчитането на слабите сигнали, които тя изпраща се определят зараждащи се заплахи или възможности [8]. Индикацията за възникване на такива изменения в околната среда се осъществява в определените вече зони за наблюдение. При наличие на слаби сигнали, излъчени от околната среда се отчита промяна в стойността на показателите. Ако настъпят отклонения извън предупредителните граници се извършва анализ на причините за възникването им. След това се извършва прогнозиране на развитието на отклоненията. Целта е да се установи бъдещото изменение на всяко отклонение, както и устойчивостта му. Ако прогнозният модел покаже тенденция към увеличаване и възможност за пресичане на контролните граници се подава сигнал за стартиране на процеса на подобрене и се пристъпва към прилагане на модела за подобряване на процеси. В обратния случай приемаме, че отклонението има случаен характер и няма да премине контролните граници.

Системата за ранно предупреждение извършва мониторинг на фирмата и околната среда. Чрез формираните показатели за ранно предупреждение се осъществява възможно най-рано отчитането на изменения в околната среда. Показателите се извеждат чрез анализ на външната и вътрешната среда на фирмата или от показателите на балансираната система от показатели. Необходимо е да се определят контролни граници на всеки показател, както и времеви период на наблюдението. Практиката показва, че оптималният период за мониторинг е тримесечие. При наличие на отклонения извън контролните граници на някой показател се пристъпва към анализ на причините за възникването му и прогнозиране на бъдещото му изменение. Фактическото подобряване на съответния процес, в който възниква отклонение се осъществява в следствие, съгласно методиката на модела за подобряване на процеси в организацията. Приложението на системата за ранно предупреждение позволява постигането на устойчива и ефективна оптимизация на всички процеси в организацията.

Литература:

1. Bedenik, N. O., Rausch, Al., Fafaliou, Ir., & Labaš, D. (2012). Early Warning System – Empirical Evidence. In: TRŽIŠTE, 24 (2), 201-218.
2. Hopfenbeck, W. (2002). Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Deutschland, Verlag Moderne Industrie.
3. Ansoff, H. I., & McDonnell, E. J. (1990). Implementing Strategic Management. New York, Prentice Hall.
4. Ansoff, I. (1979) Strategic Management. London, Macmillan.
5. Kamiske, G., & Brauer, J. (2007). Qualitätsmanagement von A – Z: Erläuterungen moderner Begriffe des Qualitäts-managements. München, Carl Hanser Verlag.
6. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, Harvard Business School Press.
7. Bussiere, M., & Fratzscher, M. (2002). Towards a New Early Warning System of Financial Crises. Working Paper, European Central Bank.
8. Krystek, U., & Muller-Stewens, G. (1993). Fruhaufklärung für Unternehmen: Identifikation und Handhabung zukünftiger Chancen und Bedrohungen. Stuttgart, Springer.

Петкова – Георгиева Ст.П.,

д-р, доцент

Караджова, Зл.К.

д-р, доцент

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас,

България

ПРОЕКТ ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕН ПАРК НА ТЕРИТОРИЯТА НА ГРАД БУРГАС

ЮИРП има значителен изследователски и образователен потенциал, но като цяло той не се използва и не се мобилизира за целите на иновационната дейност. Сред факторите, пречатстващи иновациите, могат да се

изброят: непознаването на възможностите за развитие чрез иновации; липсата на стратегия; рекреативен мениджмънт; силно амортизирано и нерентабилно оборудване; недостатъчни инвестиции за нови продукти и технологии; ограничено предлагане на инвестиции за иновации; изтичане на квалифицирани кадри; ориентация главно към местния пазар; недостатъчно публично-частно партньорство; неравномерно разпределение на изследователските организации в самите райони.

Предложението за подходящ терен е научно-технологичния парк да е позициониран на територията на Университет «Проф. д-р Асен Златаров» - Бургас, защото:

- Университетът разполага с подходяща незастроена площ;
- В Университета има изградени и работещи научно-изследователски лаборатории, които директно могат да се включат в структурата на научно-технологичния парк;
- В близост до терена е позициониран и «Индустриален и логистичен парк» АД, който ще е един от потенциалните клиенти на ноу-хау технологиите и иновационните продукти;
- Теренът към Университета е обезпечен с добра инфраструктура, която да осигури лесен достъп до потенциалните клиенти на иновационните технологии от научно-технологичния парк;
- Към научно-технологичния парк могат да бъдат привлечени научни работници и изследователи от структурата на Университета, за които близостта на терена ще е подходяща за съчетаването на преподавателска и изследователска дейност;
- В научно-технологичния парк ще могат да се включват студенти на стаж както и докторанти, които да провеждат експериментални научни изследвания;
- Част от научните изследвания в лабораториите на научно-технологичния парк биха могли да бъдат подлагани на обсъждане, примерно по метода на «мозъчната атака» сред студентите, по време на семинарните занятия на привлечените за изследователска дейност преподаватели;
- Местоположението на терена е с подходящи комуникационни връзки и добра инфраструктура - до пристанище Бургас, до автомагистрала „Тракия“ до Университетите в региона, както и до летище Бургас.

Позиционирането на научно-технологичен парк в близост до вече реализиращ се индустриален такъв предполага идентифицирането на пазарните сегменти и за двата проекта да се разглежда обединено. Необходимо ще е общо около 300 дка площ, която да се предлага на вниманието на инвеститори, които искат да развиват научна или предприемаческа дейност на територията на Община Бургас. Останалата част от териториите би могла да се предвиди за озеленяване, улици, паркоместа, за изграждането на трафопостове, комплекси за обществено обслужване и други обекти, свързани

с успешното функциониране на зоната. При релаизирането на тези проекти ще се осигурят около 400 работни места и ще заемат почти цялата сегашна зона на предложените терени за индустриален и логистичен парк и за научно-технологичен парк. Инвеститорите в двата парка могат да получат предимства като инвестиционни стимули и институционална подкрепа, възможност за концентрация на взаимосвързани научни и бизнес дейности на близки места и цялостно повишаване на ефективността, осъществяване на дейност в научна и в бизнес среда с концентрацията на финансови, производствени, научни и човешки ресурси, повишена достъпност до международни канали за дистрибуция, подобрен достъп до научни технологии и възможност за създаване на съвместни производства (Joint Ventures), обмяна на информация, технологии и опит, първокласна локация с транспортни връзки в непосредствена близост, както и добре развита инфраструктура.

Икономическият растеж на ЮИРП и в частност на Община Бургас е все по-тясно обвързан с възможностите на регионалните икономики да се променят и да иновират. На регионално равнище могат най-добре да бъдат съчетани отделните европейски политики за повишаване на капацитета за иновации. Днес регионалните иновационни системи под формата на научно-технологични паркове постепенно се превръщат във важен инструмент на политиката за регионално развитие и в България. Изграждането на научно-технологичен парк в Бургас ще стимулира иновационния капацитет на фирмите от региона, ще повишава техния потенциал за растеж и регионалната конкурентоспособност. Специфичните мерки за оптимизиране на регионалните иновационни системи имат за цел да се подобрят уменията за иновиране на фирмите, както и бизнес средата в региона. Световната практика показва, че отличителна характеристика на регионалните иновационни системи е формирането на клъстери или индустриални мрежи на секторен или регионален принцип. Подобно на националната иновационна система, регионалната иновационна система се състои от три основни групи участници – предприятия, университети и публични научноизследователски институти, и посреднически организации. Националната иновационна система е изградена от взаимодействието и структурите на регионалните иновационни системи, макар да не е елементарен сбор на техните елементи. От своя страна, един регионален научно-технологичен парк ще е базата за развитие на секторните иновационни системи. Може да се каже, че един регионален научно-технологичен парк е налице, когато повечето иновативни фирми са активни в рамките на регионална мрежа или клъстер, които активно работят с научноизследователски организации и университети, фондове за рисков капитал, местното/регионалното и националното правителство. В България регионалните иновационни системи са в период на начално формиране. Това предопределя необходимостта от мерки на национално равнище, които да спомогнат за изграждането и оптимизира-

нето на регионалните научно-технологични паркове и да координират и допълнят мерките на Европейската комисия за стимулиране на иновациите в районите за планиране.

В ЮИРП работят около 20 организации в сферата на научноизследователската дейност. По този показател ЮИРП е на предпоследно място – преди СЗРП. В ЮИРП функционират две висши учебни заведения: Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – Бургас и Бургаския свободен университет. В Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ са изградени Лаборатория по математична химия и химична информатика; Централна научноизследователска лаборатория с 10 лаборатории за учебно-производствена дейност и Лаборатория за каучукови изделия.

В област Сливен работи Инженерно-педагогически факултет към Техническият университет – София, който провежда обучение по информационни и комуникационни технологии. НЦАН има една структура в ЮИРП – Земеделски институт в гр. Карнобат. Институтът има опитно поле по прасковата в област Сливен, където са ангажирани научни работници. Единственото научно звено в Ямболска област – Комплексната опитна станция, която е обслужвала областта със семена и племенни животни, е закрито.

„Лукойл България“ ЕООД има Проблемна научноизследователска лаборатория, която изготвя анализи и осъществява научноизследователска дейност. В района няма създадени технологични центрове и технопаркове, но има предприети първи стъпки към осъществяването на такива (изгражда се «Индустриален и логистичен парк» АД в гр. Бургас). Районът не е сред водещите в научноизследователската сфера, но разполага с научни кадри в сферата на химическата индустрия и земеделието.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящото изследване допълва подробната концептуализация на проекта за изграждането на научно-технологичен парк на територията на гр. Бургас, на база обследване на съществуващите лаборатории към Университет «Проф. д-р Асен Златаров» - Бургас. С това се допълва облика на цялостната система на генериране, трансфер и прилагане на ноу-хау в контекста на съществуващата проиновативна инфраструктура на територията на ЮИРП. Към Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ - Бургас има изграден научно-изследователски сектор (НИС), който обхваща дейността на академичния състав по организирането, обслужването и извършването на фундаментални и приложни изследвания, консултантска, експертна, технологична и други дейности. Чрез НИС ежегодно се изпълняват повече от 50 договора, от които около 5 са по програми на Европейската комисия и 20-25 са с международни фирми и организации от Европа, Япония, САЩ и Канада.

В заключение може да се каже, че ЮИРП на България е в начален етап на изграждане на своя иновационна система, основно място в която ще заема изграждането на научно-технологичен парк в Община Бургас. Към настоящия момент ЮИРП разполага със солидна база от вече изградени звена на научна и развойна дейност, които плавно да се влеят в структурата на един новосъздаден научно-технологичен парк и да допълнят цялостната му концепция. ЮИРП се характеризира със значителна неравномерност в развитието на потенциала си за иновационна дейност, намиращ израз във: финансирането на изследователската и развойната дейност; наличието на квалифицирани кадри в предприятията; интензивността на връзките с местни и международни партньори. През последните 2 – 3 години се наблюдава тенденция към увеличаване на тези различия, което се очертава като едно от най-важните предизвикателства пред реализирането на националната иновационна стратегия в ЮИРП на България. Предприятията, потребители на иновации, инвестират недостатъчно в иновации и НИРД.

Не се използват като източник на информация за технология, ноу-хау и оборудване най-важните фактори, като изследователските институти, университетите и технологичните брокери. Не се осъществяват съвместни проекти с тези организации, клъстеризирането е твърде неразвито. В последните години в ЮИРП се правят опити за организирането на регионална мрежа с участие на местната власт, НИРД институции, МСП, сдружения на бизнеса. В значителна степен това положително развитие се дължи на проекти за разработване на научно-технологични паркове, успоредно с индустриални такива, които имат активизиращ ефект. На настоящия етап в ЮИРП се наблюдава сериозен импулс за разработване на схеми, насочени към усъвършенстване на управлението на иновациите в предприятията; стимулиране на изследователската дейност към подпомагане развитието на регионалната икономика; развитие на консултантските услуги за иновации; развитие на иновационната култура и подпомагане на клъстерите в региона.

**Димитрова А. М.,
д-р, асистент**

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България

АСПЕКТИ НА ОЦЕНКАТА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ПРИ АУТСОРСИНГ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ

Един от проблемите при приспособяването на организациите към пазарните условия е правилното очертаване на границите на дейността на организацията. Предмет на изследването е аутсорсинга на логистичните дейности организацията. В тази връзка целта на статията е да разгледа раз-

ходните аспекти на оценката за намиране на оптимална пропорция между собствената и външна реализация на логистичните дейности.

В практиката основен движещ мотив на голяма част от решенията за аутсорсинг е да се разкрият допълнителни възможности за съкращаване на разходите. Затова основният акцент е върху разходните аспекти на оценката за оптимално разпределение на логистичните процеси.

Въз основа на проведено изследване на литературните източници по тази проблематика могат да се обобщят шест основни аспекта на оценката на ефективността при предоставяне на реализацията на логистичните процеси на външна организация [1,2,3,4,5].

Първи аспект. Оценка на намаляването на разходите чрез увеличаване на обема на логистичната дейност

Възможности за трайно понижаване на себестойността на единица изделие се получават, когато обемът на продажбите и пазарния дял водят до намаляване на разходите и в които себестойността на единица изделие зависи от размера на предприятието. Такива ситуации обаче се срещат рядко в областта на логистиката, отколкото в производствената дейност, но в определени случаи тази възможност може да има решаваща роля.

Вземането на оптимални решения за аутсорсинг на логистичните дейности предполага достатъчно точно познаване на зависимостта между разходите и обема на дейността. Съществуването на възможност за съкращаване на разходите чрез увеличаване на обема не означава непременно приемане на решение за аутсорсинг на логистичните дейности. Например при определени пазари решаващ фактор може да е самостоятелното изпълнение на логистичните дейности. В този случай една от възможностите за намаляване на разходите е предприятието да предложи реализираното от него логистично обслужване и на други организации [6,7]. Основната цел е, чрез възприемане на допълнителни логистични поръчки да се достигне оптимален обем на логистичната дейност според критерия разходи.

Втори аспект. Оценка на намаляването на разходите чрез оптимизиране на натоварването

Основен проблем за много предприятия със собствено логистично оборудване е постигането на високо средно натоварване на оборудването. Това е особено характерно при предприятия с изразена сезонна заетост. Аутсорсингът на логистичните дейности може да допринесе за намаляването на този проблем. Специализираното логистично предприятие от една страна обслужва множество организации, а от друга може да съчетае цикличността в търсенето на продукцията на своите клиенти. Това позволява в по-голяма степен да се минимизира риска от недостатъчно натоварване на логистичното оборудване.

Повишаването на ефективността при използване на външно логистично обслужване се дължи на преобразуването на постоянните разходи в променливи чрез покупка отвън [8]. Така в рамките на цялата година пот-

ребителят на логистичната услуга може да постигне положителен ефект чрез по-ниски средногодишни единични разходи.

Трети аспект. Оценка на намаляването на разходите чрез специализация

За разлика от производството в логистиката предимствата на специализацията се дължат в по-малка степен на увеличения обем на дейността, а основно на по-силното внимание върху тази част от бизнеса [9].

Много предприятия се възползват от оздравяващото и мотивиращо въздействие на конкурентния натиск като преобразуват някои собствени дейности в самостоятелни дъщерни дружества и ги стимулират към търсене на други клиенти. Така се реализира стратегия на „квази аутсорсинг“. Тя дава възможност да се постигнат предимствата в разходите на външното логистично обслужване, без действително да се стига до ползването на услугите на външна организация.

В някои случаи могат да възникнат трудности с постигането на ефект от специализация, особено когато предвидената за предоставяне на външна организация логистична услуга е със силно изразена специфичност и не може да се намери на пазара като стандартно изпълнение. Такава ситуация възниква преди всичко, когато фирмата възложител се явява по-тясно специализирана от тази, която трябва да го обслужва.

Четвърти аспект. Оценка на алтернативните разходи

Основната характеристика на този аспект е, че според него може да се вземе решение за аутсорсинг на логистичната дейност, когато пазарните цени на логистичното обслужване са равни или малко по-високи от себестойността на услугата при собствена реализация. Ако при самостоятелно изпълнение на логистичните дейности се получава икономия на разходи, тогава трябва да се проведат следните допълнителни изчисления: първо, пресмятане на възвръщаемостта на инвестиция капитал, необходим за осъществяване на това решение и второ, съпоставка с възвръщаемостта на другите инвестиционни алтернативи. Това е необходимо, за да се прецени каква е цената на икономията на разходите в логистичния сектор поради пропускане на печалби в други сектори.

В конкретния случай основният проблем пред приложението на критерия алтернативни разходи е предварителното познаване на другите възможности за използване капитала на предприятието. За тази цел е необходимо да се анализира цялото предприятие, за да се прецени дали именно логистичният сектор е оптималното място за изразходване на финансови ресурси.

Пети аспект. Оценка на намаляването на разходите чрез отчитане на браншовите различия в работната заплата

Като аргумент за аутсорсинг на логистичните дейности може да е възможността за реализиране на допълнителна печалба като се прехвърли осъществяването на услугата към бранш с по-ниско заплащане на труда.

Ако това е единствения аргумент, решението за аутсорсинг трябва да се взема изключително внимателно.

Решенията за аутсорсинг по принцип имат дългосрочен характер и не предполагат голяма гъвкавост и бързи корекции. Поради това тяхната аргументация не трябва да се основава предимно на по-ниските разходи, тъй като това предимство може да се окаже изключително краткотрайно. Разходите за работна заплата отразяват не само силата на профсъюзите в даден бранш, но и връзката между търсенето и предлагането на трудови ресурси с необходимата квалификация на пазара. Освен това пазарните сили създават тенденция на изравняване на заплащането между различните браншове в дългосрочен аспект.

Шести аспект. Оценка на транзакционните разходи

Предимствата в разходите при аутсорсинг на логистичните дейности следва да бъдат подредени по различен начин, съобразно характеристиките на конкретната ситуация. Тези предимства обаче се компенсират от повишаване на разходите на други места в организацията. Транзакционните разходи са допълнителни разходи, които възникват вследствие взаимодействието с пазарните агенти.

Много често при сравняването на разходите не се отчита съразмерно факта, че предоставянето на дадена дейност на външна организация се отплаща с увеличаване на обема на дейностите по снабдяване. Тази методична грешка може да доведе до надценяване на предимствата на външното логистично обслужване.

Посоченият недостатък на външната реализация на логистичните дейности не винаги е с еднаква тежест. При големи проекти организирането на логистичните дейности се адаптира към изискванията на потребителя сякаш се извършва от негово собствено звено. По-високите разходи при сключване на дългосрочни договори обикновено нямат голяма тежест, тъй като те се разпределят върху по-дълъг период. Транзакционните разходи зависят много по-малко от оптималността на решението за аутсорсинг, отколкото от степента на подготовка на организацията за реализация на това решение.

Заклучение

Всяко решение за аутсорсинг на логистичното обслужване не трябва да е пряко следствие от оценката по разходните аспекти, а следва да отчита и характеристиките на конкретната ситуация. Успехът на аутсорсинга не зависи само от определянето на оптимално съотношение между вътрешните и външните логистични процеси, а от овладяването на преходните процеси при преминаване от собствено към външно обслужване. Преминаването към външно логистично обслужване не означава само покупка на логистични услуги, а процес на промяна в организацията с трайни стратегически последиствия.

Литература:

1. Brätzke, W., Make-or-buy von Logistikdienstleistungen, Die Gestaltung von Logistiksystemen. Isermann, Landsberg/Leich, 1998
2. Cooper, M., Ellram, L., Characteristics of Supply Chain Management and the Implications for Purchasing and Logistics Strategy, IJLM, 1996
3. Freichel, S., Organisation von Logistikserviceß-Netzwerken, Theoretischen Konzeption und empirische Fallstudien, Berlin, 1998
4. Gibson, B., Transportation Purchasing Strategy: a Survey of US Industrial Shippers, CLM, Oak Brook, 1999
5. Heinrich, L., Felhofer, E., Forschungsprojekt Logistik, Empirische Studie Istzustand Logistik, IwuO, Linz, 1994
6. LaLonde, B., Cooper, M., Partnership in Providing Customer Services, CLM, Oak Brook, 2009
7. Männel, W., Make-or-Buy-Etscheidungen, Vahlens, München, 2007
8. Pfohl, H.-Chr., Krass, R., Kooperationen zwischen Verlader und Logistikunternehmen durch Ausgliederung von Logistikaufgaben bei der Güterdistribution, Baumgarten, Berlin, 2008
9. Pfohl, H.-Chr., Logistische Dienstleistungen im Zusammenwirken von Industrie, Handel und Verkehr, Simon, Stuttgart, 2003

Traneva, V.

Ph.D., assistant

Tranev, St. T.

Ph.D., chief assistant

**University „Prof. Sr. As. Zlatarov” – Burgas,
Bulgaria**

OUTSTAFFING - A MODERN CONCEPT OF MANAGEMENT

Outstaffing [5] emerged in Western countries in 70 years during the economic downturn. In the 90s of the last century employed this principle in Europe are between 10 and 15%. In modern times Outstaffing mechanism is used by more than 70% of European companies mainly for access to economies with lower labor costs. In Russia arises after the crisis in 1998. The first to have used the services of Outstaffing in the Russian Federation [2] were international companies that have offices and did not want to take the risk of hiring multiple staff. After the crisis of 1998 in the list of client services Outstaffing fall Russian companies. Many companies are faced with the problem of reducing costs, reducing full-time staff. This mechanism has led to the recruitment of unemployed and low paid staff. Nowadays the main users of services Outstaffing in Russia are companies whose business is seasonal, as well as companies which detect short-term projects. By outstaffing, companies using standard taxation in the Russian Federation transferred to employees of a company that uses simplified taxes and realize significant economies of differences.

In Bulgaria [6] Outstaffing used mostly by big Western companies. Their managers have determined that it is better to hire an outside agency for the ad-

ministrative staff - this will free up resources and will be able to focus on achieving key goals for the company. Outstaffing [4] - involving separate external specialists for the realization of projects that are managed by internal staff. Outstaffing - supernumerary: English. Out - «out» + Staff - «state» [5] - putting the fellow out of state company - surety and shaping the state of the company - provider when he continued to work at the old place to perform their previous duties, obligations of the employer to perform it now company - provider. Company - outstafer provides assistants sought qualified and responsible for the quality of the completed personnel services if the quality does not suit the client, staff will be replaced by another of the sought qualification. Some authors [3] put an equal sign between outsourcing and staffing resources Outstaffing. For other main difference [1] between outsourcing and Outstaffing is that outsourcing customer paid to perform certain functions or work, while Outstaffing customer pays for the provision of staff. Outstaffing mechanism for the allocation of staff. It is seen in modern management as a service performed by specialized small organizations (staffing agency), which provide the largest organization client qualified personnel, under terms set out in the contract. Outstaffing contract is inherently a written document which establishes the rights and obligations of both parties in the implementation of this project Outstaffing. When outstaffing appears that means associates are taken off of payroll of the company - guarantor and are formed in the payroll of the company - provider, where they continue to work on the old site and perform their previous duties, obligations of the employer towards them perform no company - provider, it Outstaffing in this case overlaps with the outsourcing of human resources. Outstaffing be used in a broader sense of outsourcing of human resources because it reflects another aspect of the relationship between client organizations and specialized agencies for giving staff - leasing staff. Outstaffing types [4].

According to the duration of hiring staff Outstaffing is long, medium and short. In the short-term hiring staff from 1 day to 1 month. Suitable for marketing research, promotions, implementation of short-term projects or replacements for absent employees. The period of employment in the mid-term of one to six months. The period is not chosen by chance, as the roof, the duration of t. Pomgranate. Fixed-term contracts. If during this time the employer is not satisfied with the worker does not have to remove him - it is the duty of outstaffer. It is suitable for organizations with limited staff, implementing projects with a fixed term and for organizations using temporary staff - those in the tourism industry. Long-term variations of Outstaffing are outsourcing human resources and leasing staff. Rental period is 5 years. Depending on the presence or absence in Outstaffing scheme outstaff main contractor differs indirect and direct. Direct Outstaffing is characterized by direct cooperation between the customer and the contractor. In indirect Outstaffing developer delivered to the main contractor providing a specific process of human resources. Outstaff main contractor offered the right to assign a highly specialized agency providing specialized hu-

man resources according to the specifics of diverse activities. This kind Outstaffing allows the corporation to create Outstaffing network to meet the broad needs of highly specialized staff. When the administrative integrity of the corporation and agency STAFF are within one country Outstaffing is national. In cases of differences of nationality Outstaffing is international. According to the proportion of staff to rent the total staff of the corporation differs complete (from 80 to 60%), moderate (59 to 20%) and partial (below 20%).

Key moments in the choice of outstaffing mechanism and implementation of Outstaffing project. The decision to use external personnel or to perform relevant business personnel of the company is a complex problem. Its solution can pass through the following three steps [6]: The first stage - the decision to Outstaffing preparation and selection outstaffing agency: choice of management team that will take the decision; defining the objectives pursued by performing Outstaffing process; description and characteristics of the business, which can be done by hired personnel; removing the qualification and other requirements to be met eventually supplied by an external organization personnel; analyzing and assessing the factors influencing the decision; determining the requirements to be met Outstaffing Agency; compiling version of the request for proposal on the future demand of outstaffing partner. In phase selection outstaffing agency and sign a contract Outstaffing implement the following activities: gathering information on potential Outstaffing agencies and compiling an extensive list of possible suppliers of personnel; sent to the listed organizations providing staff to a request for proposal; evaluation of the proposals received and reduction of the list of potential suppliers of personnel; initial selection outstaffer and sending invitation for preliminary negotiations for outstaffing contract; Preliminary negotiations; final negotiations.

Outstaffing contract is inherently a written document which establishes the rights and obligations of both parties in the implementation of this project Outstaffing. Outstaffing contract document is a unique company with a high degree of confidentiality. Main points are: agreement on service quality; term of the contract; pricing; payment; penalties and compensation; allocation of responsibilities for occupational safety and equipment safety; confidential information; force majeure; control and regulate the performance of the contract; termination; resolving disputes and others.

The third stage - organization and coordination of the interaction between Outstaffing partners - is characterized by burden sharing, benefits and risks. A center of responsibility founded on the commitment of Outstaffing interaction. For carrying out planning and control provision of human resources structure Outstaffing developer creates human resources department, which is directly subordinated to the top management. It is the relationship of the company with the agency and comes into the center of responsibility. Carried out close cooperation within the entire term of the contract with designated representatives of Outstaffing contractor. Usually created by teams carried out the negotiations be-

tween the two organizations. It may further include experts to solve problems. Main function of the center is to achieve consistency between customer needs and the level of the staff. Specifics of relations [4]. The management of the Agency concludes with an employee agreement. In conclusion civil contract worker can always leave on his own. Contract confidentiality of customer information must be concluded between the agency and an employee. Upon conclusion of a contract between Outstaffing client and agency agree: the division of responsibilities in occupational safety and equipment safety; organization provides user management agency certifications for jobs; the agency's management conducts instruction and training, conducts examination for admission of the worker to his workplace; together with specialists from the direction of the user undertaking monitored for compliance with the norms on labor safety and the safety measures. The agency is required to fill out the paperwork for employment of the worker and his agreement to work within the client under certain conditions. Admission to employment at the customer must be carried out by representatives of the agency and the client. The agency is required to develop and implement, with the participation of the client program to increase the motivation of employees, to provide growth of wages - alignment with the average wage for the region, a system of quality control, to adopt a procedure for the appointment of hired workers, developing a system of encouragement of employees at work during the holidays. Specify the parameters which will be evaluated quality of service. Identify responsibilities for confidentiality of information.

Benefits of Outstaffing for big and small businesses [4]: There are many reasons organizations use Outstaffing. They are of a different nature - high costs, a large number of employees, insufficient capacity, lack of funds for essential investment, poor quality of execution of a function, presence of problematic units inadequate internal resources, lack of time or other. Properly prepared and thoroughly conducted Outstaffing can provide the company a number of benefits - reducing the burden of personnel, reduction of personnel costs, optimization of tax expenses, reduce risk and delegation of responsibilities. Not without significance is the ability to perform activities in the country or region without opening branches or representative offices. Attracting highly cheap labor from developing economies through Outstaffing networks also favors big business. Small business Outstaffing is an opportunity for profit. Providing great organization with dedicated staff forms the labor market niche for small businesses. Investment required to create and maintain STAFF Agency are relatively low. Support of largest organization provides access to new knowledge about human resources and the possibility of jointly developing human capital.

Outstaffing seen in modern management as a service performed by specialized staffing agency, which provide organizations clients qualified personnel, under terms set out in the contract. Outstaffing be used in a broader sense of outsourcing of human resources because it reflects another aspect of the relation-

ship STAFF - leasing staff. Outstaffing, like any other business venture, hides many risks. They are different at different stages of Outstaffing process. Properly prepared and thoroughly conducted Outstaffing can provide the company's customer number of competitive advantages. For organizations donating staff Outstaffing is a good business opportunity. The successful implementation of Outstaffing process requires its structuring. The use of the proposed three stages, of course, not necessarily. Any organization can develop its own differentiation Outstaffing process consistent with its specificity, Outstaffing experience, corporate culture, management style Outstaffing specific situation, etc. However, performance of the three stages is an alternative for carrying out the successful Outstaffing project.

References:

1. Аникин Б., И. Рудая, Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента, 2-ро изд., М., ИНФРА-М, 2009, С. 289.
2. Международная организация труда. Россия и МОТ: перспективы взаимовыгодного сотрудничества. Доклады, комментарии, справочные материалы. Москва, Материалы конференции 26 ноября 2002.
3. Пудин К., Практиката на аутсорсинг на кадровите ресурси и опитът на въоръжените сили на САЩ при нейното прилагане, Икономически алтернативи, Бр. 2, София, УНСС, 2006.
4. Стоянов Е., С. Транев, Въведение в малкия бизнес. Флат, Бургас, 2014.
5. Транев С., Относно някои аспекти на аутстафтинг концепцията. Управление и образование, Университет „Проф. д-р А. Златаров”, Бургас, кн. 2, том IX, 2013.

Димитров И.Т.
д-р, професор
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас,
България

ОЦЕНКА НА ВЛИЯНИЕТО НА ТРАНЗАКЦИОННИТЕ РАЗХОДИ ВЪРХУ СТЕПЕНТА НА АУТСОРСИНГ НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ДЕЙНОСТИ

Интеграцията на логистичните дейности в предприятието показва каква част от всички логистични дейности се провеждат самостоятелно от предприятието и каква част се изпълняват от други организации (доставчици, клиенти, специализирани логистични фирми). Един от основните проблеми в съвременната логистика е оптималното разделение на логистичните дейности между участниците в стойностната верига, така че да се постигне намаляване на логистичните разходи, повишаване качеството на логистичните услуги, съобразно очакванията на клиентите, както и увеличаване надеждността на логистичния процес [1]. Решаването на посочения проблем изисква да се изяснят следните два основни въпроса. Първият е как да се измери степента на аутсорсинг на логистичните дейности на едно

предприятие, а вторият как да се определи дали настоящето ниво е оптимално или следва да се увеличи, респективно намали.

Един от начините за измерване на степента на аутсорсинг на логистичните дейности и нейната промяна е като се установи определена базова величина. Тя може да се дефинира като всички логистични услуги на едно предприятие, които могат да се реализират от всички негови логистични вериги, започващи в точките на приемане на товарите от доставчиците и завършващи в точките на предаването им на клиентите. Така степента на аутсорсинг на логистичните дейности на определено предприятие може да се определи посредством дела на вида и обема на реализираните от други организации логистични процеси в общата съвкупност от всички логистични процеси, участващи във формулирането на базовата величина.

Според проведено изследване на литературни източници по посочената проблематика могат да се обособят няколко групи критерии за оценка на логистичната интеграция [2, 3, 4]. Първата група са критерии за обслужване. Те описват изискванията към качеството на логистичната услуга, логистичните процеси и логистичния потенциал. Втората група са разходните критерии. Третата група са интеграционните критерии. Те определят вертикалното обвързване на елементарните логистични процеси във веригата на доставките. Четвъртата група са пазарните критерии. Те измерват въздействието на алтернативите за аутсорсинг на логистичните дейности върху пазарния потенциал и допълнителното разкриване на пазарни възможности

При определянето на оптимална степен на вертикална интеграция във веригата на доставките основният организационен проблем се проявява в разкриването на комбинациите от външни и вътрешни елементарни логистични процеси, които да доведат до постигане целите на предприятието за ниво на обслужване и печалба. Транзакционните разходи са един от критериите за оценка при решаване на този проблем. Затова при анализа на алтернативните вериги на доставките следва да се отчита размера на транзакционните разходи, който се генерира при всяка една от тях.

От гледна точка на теорията на транзакционните разходи крайните форми на координиране се отбелязват като „пазар” и „йерархия” като между тях могат да съществуват множество междинни форми. Размерът на транзакционните разходи зависи от различни групи фактори. Въздействието на тези фактори обаче се различава в зависимост от избраната форма на координиране. Това означава, че транзакционните разходи са функция на формата на координация и факторите, които влияят върху тях.

Факторите, които влияят на размера на транзакционните разходи, както и техните взаимодействия, са обобщени в три групи [5].

Първата група включва поведенческите фактори. Към поведенческите фактори се причисляват ограничената рационалност и опортюнизма. Под ограничената рационалност се разбира това поведение, при което вземащият

решение наистина се стреми към рационалност, но ограничените възможности при набирането и обработката на информацията възпрепятстват реализацията на тази цел [6]. Такава ситуация възниква например, когато дадено предприятие трябва да вземе решение за предоставяне на логистичните дейности на външна организация, но не разполага с достатъчно информация за нея. Опортюнистичното поведение показва готовността на даден партньор от логистичната верига да подобри своето положение в рамките на съответната транзакционна връзка като се възползва в своя полза от възможностите, които му предоставя собствената позиция. Взаимодействието на тези два поведенчески фактора допринася за възникване на проблеми, пряко засягащи транзакционните разходи. Ако едно предприятие, желаещо да предостави логистичните процеси на друга организация, не разполага с достатъчно информация за фирмите, предлагащи логистични услуги (респ. за техните възможности за обработка на информацията), то тези фирми могат да използват своето информационно превъзходство за извличане на допълнителни ползи.

Втората група фактори, Друга група фактори, които въздействат върху размера на транзакционните разходи, са съдържателните. Те характеризират особеностите в съдържанието на изпълняваните задачи и според теорията на транзакционните разходи към тях спадат специфичността, честотата и несигурността [7].

Специфичността като фактор се разглежда в различни измерения. Ресурсна специфичност съществува, когато за изпълнение на дадена задача се използват ресурси (материали, машини и оборудване), които не могат да се прилагат за други цели. При равнопоставени отношения се ограничава възможността на партньорите за некоректно поведение при промяна на външните условия. При определяне степента на аутсорсинг на логистиката водещо място заема времевата специфичност на логистичните задачи. Тя е толкова по-висока, колкото е по-силно времевото обвързване между определени процеси и последващите ги логистични процеси. Друго измерение на специфичността е пространствената специфичност. При оптимизация на аутсорсинга на логистичните дейности следва да се съобразяват и пространствените особености на логистичните задачи. Специфичността на трудовата дейност описва особените умения, с които трябва да разполага персонала, за да реализира съответните логистични задачи

Честотата на транзакциите като фактор води от една страна до натрупване на опит, подобряване на транзакционните способности на персонала и до ефективно организиране на процесите. От друга страна поголемия брой за единица време води до намаляване на средните разходи на една транзакция, тъй като постоянните разходи се разпределят върху по-голям брой транзакции. [8].

Неопределеността е третия съдържателен фактор, въздействащ върху транзакционните разходи. Неопределеността в околната среда, в предмета

на транзакции и в поведението на договорния партньор е отговорна за несъвършенството на договорите и за необходимостта от тяхната конкретизация в хода на транзакционния процес и адаптация към съответните условия. Ситуациите с информационна асиметрия водят до повишение на транзакционните разходи поради възможно некоректно поведение на транзакционния партньор [9]. От една определена степен на неопределеност външното изпълнение на логистичните процеси става икономически неизгодно. От друга страна самостоятелно изпълнение на логистичните дейности може да предизвика непредвидими разходи поради слабо натоварване на логистичните мощности [10]. На тази база може да се обобщи, че при увеличаване на степента аутсорсинг на логистичните дейности собствените рискове се прехвърлят на външна организация.

Предходните две групи фактори проявяват своето действие при наличието на пряк контакт между участниците в транзакционния процес. Структурните фактори определят инфраструктурните измерения на транзакциите. Най-важните от тях са правните и технологичните условия. Докато съдържателните фактори влияят на размера на транзакционните разходи, то структурните фактори засягат предимно транзакционни разходи, които възникват в резултат на аутсорсинга на логистичните дейности. Към тях могат да бъдат причислени например стопанско-правната среда, както и информационната и комуникационна технология. Информационната и комуникационната технологии (ИКТ) ограничават транзакционните разходи и позволяват създаване на форми на коопериране, базиращи се на активен информационен обмен - електронни пазари и виртуални предприятия. Развитието на ИКТ води до увеличаване на степента на логистичен аутсорсинг [11] и разширяване на диапазона, в който от гледна точка на транзакционните разходи е целесъобразно цялостното прехвърляне на логистичните процеси върху външна организация.

Заключение

В статията се разгледаха най-общите зависимости между размера на транзакционните разходи и фактори, от които зависят. Точното определяне на степента на логистичен аутсорсинг обаче е съпроводено с множество проблеми. От една страна не е известна точната функционална зависимост между транзакционните разходи и факторите специфичност, неопределеност и честота. Видът на функцията следва да се определи най-общо въз основа на емпирични данни. От друга страна трябва да се обобщят различните оценки за степен на логистичен аутсорсинг, които могат да се изведат от значенията на отделните групи фактори.

Вземането на оптимално решение за степента на логистична интеграция, предполага съпоставка на сумарните разходи (транзакционни разходи и разходи за снабдяване и производство) на различните алтернативи. При преценката на степен на логистичен аутсорсинг освен транзакционните

разходите трябва да се вземат предвид и останалите критерии с обслужващ, интегративен и пазарен аспект.

Литература:

1. Halin, A., Vertikale Innovationskooperation – eine transaktionskosten theoretische Analyse von Zulieferant und Abnehmer, München, 2008
2. Isermann, H., Grundlagen eines systemorientierten Logistikmanagement. Die Gestaltung von Logistiksystemen, Landsberg/Leich, 2008.
3. Knollmayer, G., Die Auslagerung von Servicefunktionen als Strategie des IS-management, Informationswirtschaft in Unternehmen, Linz, 2001
4. Männel, W., Make-or-buy-Entscheidungen, Vahlens, München, 2007, S.680
5. Lieske, D., Entwicklung eines institutionenökonomischen Integrationskozeptes, Frankfurt, 2007
6. Grote, B., Ausnutzung von Synergiepotentialen durch verschiedene Koordinationsformen ökonomischer Aktivitäten. Zur Eignung der Transaktionskosten–eine transaktionskosten-theoretische Analyse, Frankfurt, 2005
7. Williamson, Ol., The Economic Institution of Capitalism, New York, 1985
8. Hosenfeld, W., Gestaltung der Wertschöpfungs-, Innovations- und Logistiktiefe von Zulieferung und Abnehmer, München, 2003
9. Fischer, M., Make-or-buy-Entscheidungen im Marketing. Neue Institutionenlehre und Distributionspolitik, Wiesbaden, 2003
10. Teichman, St., Logistiktiefe als strategisches Entscheidungsproblem, Berlin, 2005
11. Stahl, D., Die Bedeutung des Informationsmanagement in strategischen Unternehmens-netzwerken der Speditions- und Transportbranche, Höller, Göttingen, 2009

Янакиева А.Д.

д-р, асистент

Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – Бургас, България

ФИНАНСОВО МОДЕЛИРАНЕ НА СТРАТЕГИЯТА ЧРЕЗ БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ОТ ПОКАЗАТЕЛИ

Най-важният фактор за ефективното функциониране на едно предприятие в условията на пазарна икономика е построяването на оптимално ефективна, организационно - финансова структура, подчинена на стратегическите му цели и задачи. За да се стимулира осъществяването на стратегическо планиране, засягащо всички параметри от управлението на предприятието, включително и финансовите, е наложително въвеждането на стратегически подход като Балансираната система от показатели. Системата ще способства за оптимизирането на финансовото прогнозиране, разработването и имплементацията на бюджетната система в предприятието и за цялостното финансово моделиране на стратегията. Балансирана система от показатели е система за управление на предприятието на основа на измерване и оценка на неговата ефективност по дадени показатели, отразяващи всички съществени аспекти на дейността му от гледна точка на стратегията. Бюджетният процес е комплекс от методи, подходи, финансо-

ви инструменти за планиране, контрол, анализ и вземане на решения, използвани за достигане на средни и краткосрочни цели. Основните разлики между двете системи се заключават в типа показатели – финансови и нефинансови, както и в средносрочния хоризонт на планиране при бюджетирането и дългосрочен при системата от балансиращи показатели, обикновено в рамките на следващите три-пет години.

Финансовото прогнозиране обхваща възможното финансово положение на организацията в бъдеще, разработка на основните финансови стратегии за обезпечаване устойчивостта ѝ при финансиране на определени разходи. То трябва да предшества планирането и оценката на множество варианти (т.е. да определи конкретните възможности от управлението на движението на финансови ресурси на макро и микро ниво). Понятието се употребява и във връзка с разчетите, необходими за съставянето на финансови планове, например - прогноза за обем реализация на продукцията, за обема разходи и т.н. Това им придава гъвкавост, тъй като позволява да се внесат известни корекции във връзка с променящите обстоятелства. Финансовото прогнозиране е и основа за годишното финансово планиране, прогнозите могат да бъдат средносрочни (5-10 години) и дългосрочни (над 10 години). Ако прогнозираните източници на средства (пасивите) се окажат недостатъчни за финансирането на всички стратегически инициативи, тогава може да се проконтролира Балансираната Система от Показатели и да се съкратят съдържащите се в нея показатели и мероприятия, дори да се променят цели. Стратегическият бюджет обхваща всички стратегически инициативи, съответните ресурси и финансовите стойности за осъществяването им. Ето как, чрез няколко цикъла, може да се построи балансиран сценарий за стратегическо развитие, от финансова гледна точка:



Фиг.1 Финансово моделиране на реализацията на стратегията.

В Балансираната система от показатели се установяват и междинните цели, формулират се взаимовръзките между тях за навременна корекция на

грешките, последващ контрол и коригиращи управленски решения като административно въздействие, текучество на персонала, изменение на стратегическите цели на предприятието и др.

Разрив между целите в системата на бюджетиране и стратегическите цели на предприятието, отсъствие на поддръжка при процеса на реализация на стратегията от бюджетирането са някои от основните причини за ниската ефективност на бюджетирането, като инструмент на стратегическото управление. В този аспект на дейност е необходимо:

1. Разработване на организационно-структурен модел на Балансирана система от показатели, включващ стратегически карти на предприятието, целеви значения, както и стратегическите мероприятия, необходими за тяхното достигане

2. Определяне на целите и структурата на системата на бюджетиране по видове

3. Интегриране на Балансираната система от показатели в системата на бюджетиране в следния вид:

- Интеграция на Системата от балансиращи показатели, изградена на стратегическо ниво в стратегическото бюджетиране, т.е. в основните финансови бюджети, сформирани за три години.
- Интеграция на Балансираната Система от Показатели в оперативното бюджетиране: показатели на стратегическите бюджети, съставени за една година, се спускат в основните финансови бюджети на оперативното бюджетиране с тримесечни разбивки;
- Съставяне и взаимовръзка между оперативните бюджети: показателите на оперативното бюджетиране се спускат в оперативните бюджети (1 месец);
- Целевите показатели са насочени към знанието и компетенциите на ръководителите на структурните подразделения – Център за финансова отговорност. Всеки център съставя свой бюджет и отговаря за неговото изпълнение. [4]

Въз основа на анализ на финансовата структура се определят структурните подразделения на предприятието, за които ще се съставят операционни бюджети, а също така и консолидиран бюджет на цялото предприятие. За достигането на предварително зададените цели в Балансираната Система от Показатели трябва да бъдат изградени съответните им отговарящи дългосрочни бюджети, стратегически инициативи и различни годишни разходи. За да може да се използва Балансираната система от показатели в стратегическото планиране и оперативното бюджетиране, трябва след определяне на стратегическите цели и съответните им инициативи да се обвържат с разпределението на ресурсите и бюджетите, което ще обезпечи достигането на максималните граници на поставените цели. В таблица 1 е представена структурата на системата на бюджетиране и съотноше-

нието на целите на предприятието, което помага да бъде разрешен проблема с дисбалансът между тях.

Таблица 1. Структура на системата на бюджетиране и съотношение на целите ѝ с тези на предприятието

Вид бюджетиране	Обект	Цели на предприятието	Цели на бюджетирането
Стратегическо бюджетиране (3 години)	Предприятието в цялост	Повишение стойността на предприятието	Оценка на финансовата реализация на стратегията Контрол върху изпълнение на показателите
Оперативно бюджетиране (1година, три-месеchie)	Предприятие, ЦФО	Увеличение на чистия паричен поток	Контрол върху изпълнение на стратегическия бюджет Контрол върху изпълнение на показателите
Операционни бюджети	ЦФО	Всички показатели от операционните бюджети, обозначени в изследването	Контрол върху изпълнение на годишния бюджет Контрол върху изпълнение на показателите

Някои от най-често срещаните проблеми при бюджетирането, особено при малките и средни предприятия, са свързани с насочеността на годишния бюджет към достигане на краткосрочни финансови цели. Те са ориентирани към решаване на текущите задачи, а не към изпълнение на стратегията на организацията и стратегическите инициативи и не отразяват разходните елементи за изпълнението ѝ и загубите в дългосрочен план [1].

Друг проблем, свързан с целите на бюджетния процес, е отсъствието на ефективна система на централизирано финансово управление, водещо до децентрализации на финансовите и материални потоци. Други спънки, съпровождащи бюджетирането в малките и средни предприятия са:

- недостатъчно високо ниво на достоверност и оперативност;
- несъпоставимост на постъпващата управленска информация, в това число счетоводна, финансова и управленска;
- отсъствие на систематизирани информационни потоци при постоянен ръст на обема обработвана информация;
- несъвършена система на документооборота и отсъствие на комплексна методологическа база и действащ регламент на системата на планиране, контрол и анализ. [2; 3]

Решение за тези проблеми се явяват разработката и внедряването на стратегическа система на бюджетиране, основана на пряко разделение на отговорностите за планиране и контрол над материалните и финансови потоци между подразделенията на предприятието. Така ръководството получава възможност да прогнозира и контролира ефективно финансово - отчетната дейност и да обезпечи финансовата реализация на стратегията.

Литература:

1. Йонова, Ив., *Финансово управление на фирмата*, Пловдив, 2009, Център за евроинтеграция и култура при ВУ „Земеделски колеж”
2. Кобенко Ал., Как сбалансировать бюджет, 2004, журнал „Финансовы директор” № 9
3. Мадгерова Р., „Бизнес – планиране на малките и средни предприятия”, Университетско издателство „Неофит Рилски”, Благоевград, 2000
4. Рыжакина Т.Г. Бюджетирование как инструмент управления стратегией предприятия // Российское предпринимательство. — 2013. — № 12 (234). — стр. 40-46. —[online] *Томский политехнический университет*

Михалева Хр.

д-р, доцент

Димитрова Зл.

д-р, главен асистент

Университет „Проф. д-р Ас. Златаров” - Бургас, България

АКТИВИРАНЕ НА ДЕТСКАТА АКТИВНОСТ ПОСРЕДСТВОМ НАТРУПАНИЯ ОТ ФИЛМОВАТА ИНДУСТРИЯ ПОТЕНЦИАЛ

Съвременната филмова индустрия отдавна вече не предлага само час – два вълнуващи съпреживявания с красиви и атрактивни герои, вълнуващи сюжети и добре прекарано време. Представянето на един филм прави „щастливи” редица компании, предлагащи закодирано или явно своите продукти и услуги, директно от филмовия екран. Успешните бестселъри вече се измерват не само с броя на зрителите или постъпленията от продадени права, а и с маркетинговия ефект от филма. Позиционирането и влиянието на продукти в сюжета на филма гарантира реклама достигнала до всички зрители, създаване на търсене и увеличение на продажбите. Съвременните филми се използват, като платформа за изпращане на послания към потенциалните потребители (зрители), използвайки достъпа до милионна многонационална публика в съчетание с добре отработени маркетингови и психологически похвати. Обикновено продуктите и услугите се рекламират от актьори с доказана атрактивност и популярност, чиито почитатели са готови да последват, като начин на поведение, лайфстайл и потребление. Стоките и услугите се превръщат в носители на идентифицирането с тези популярни филмови звезди.

Похватите на филмовата индустрия в маркетингов аспект са напълно приложими и в продукциите за деца. Малките зрители са прекрасни консуматори, които лесно възприемат готови поведенчески модели, повлияват се бързо и възприемат с лекота новите идеи, продукти и генерират търсене. Индустриите отдавна се възползват от тези качества на малките си потребители, като им предлагат огромно портфолио от продукти, свързани с детските филмови продукции. Анимационните герои - любимци се проек-

тират върху спално бельо, тениски, шапки, учебни пособия, тетрадки, телефони, спортни артикули, чанти, календари, хранителни продукти и много други стоки, които се превръщат в желан за притежание от малките зрители аксесоар.

Инерцията, която натрупват филмовите индустрии у малките си зрители е възможно да се използва за осъвременяване на сюжета на детската игра, в полза на превръщането на ученето в забавно, приятно и интересно занимание.

Определянето на играта като водеща дейност в предучилищна възраст се явява най-естественият инструмент за мотивиране на детската активност. Като активизира познавателните интереси на децата, игровата дейност изпълнява интегриращи функции в прехода от предучилищна към училищна възраст, което налага непрекъснато обогатяване на нейните ресурси. На лице е сериозна необходимост от актуализиране на сюжетите на детските игри.

ДийнаУайзбърг е старши научен сътрудник в Департамента по психология на университета Пенсилвания, САЩ. Научните ѝ интереси са свързани предимно с развитието на въображението и познавателната способност, както и с ролята, която фантастичните сюжети играят в процеса на учене. „Дори и децата „просто“ да учат по-добре във фантастичен контекст, защото той им помага да се съсредоточат повече, можем да използваме този факт, за да съставим по-подходящи учебни материали, които да облагодетелстват всички деца.“¹

Игровата индустрия използва няколко основни стратегии, за да наложи продуктите си на децата. Това води до екстремни промени в игровите материали. Едната стратегия е обвързване на играчките със сюжетите на популярни кино или телевизионни продукции.

Едва ли има детски филм с касов успех или обичан анимационен сериал, по чийто образ и подобие да не са създадени армии играчки: кукли Батман, Супермен, Снежанка, Пепеляшка (точно както във филма на WaltDisney), Шрек, Хари Потър и т.н.; конструктори Трансформърс, конструктор-къщата на Мечо Пух; пумпали Бейблейд и много, много други.”²

В детските градини всяка група си има свое име, своя емблема и много често и кръстник. Имената се избират от любимите анимационни герои на децата, а много често те наследяват избраното от предишните поколения име.

Обект на изследване в настоящата разработка са деца на възраст до 7 години, а предмет на изследването е степента на проникване на героите на филмовата и телевизионна индустрия в съзнанието на децата.

¹<http://www.memoriabg.com/2016/07/12/deca-fantasy/>

²Велева А. История на играчката, <http://conf.uni-ruse.bg/bg/docs/cp11/6.2/6.2-1.pdf>

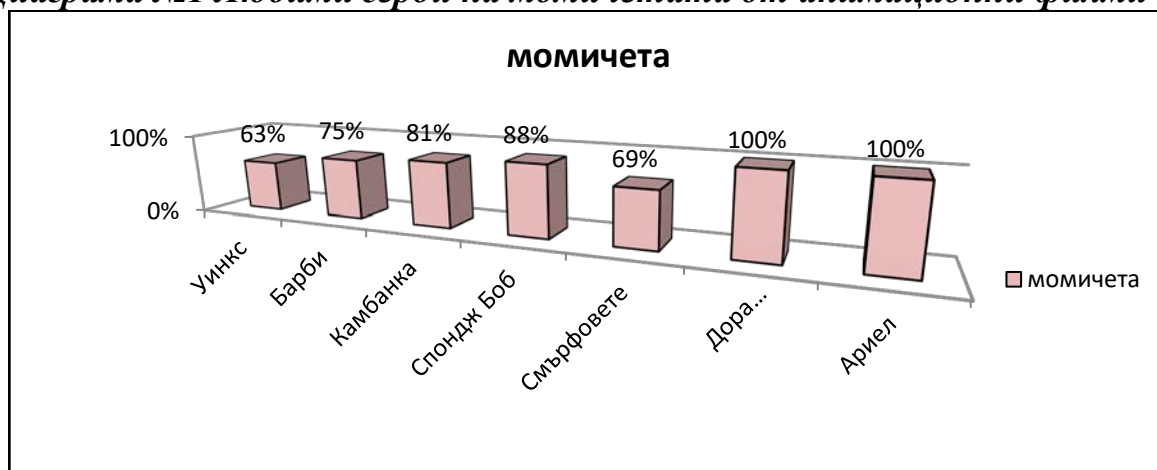
В настоящата разработка си поставихме за цел да проучим кои са любимите герои на децата от анимационните филми, приказките и телевизионните реклами.

Поставени са следните задачи: - Да се създаде анкетна карта; Да се интервюират деца; Да се обработят получените резултати; Да се онагледят мненията на младите „зрители“ посредством графики; Да се анализират резултатите и да се обобщят изводи.

Проведе се интервю с 91 деца от III и IV група.

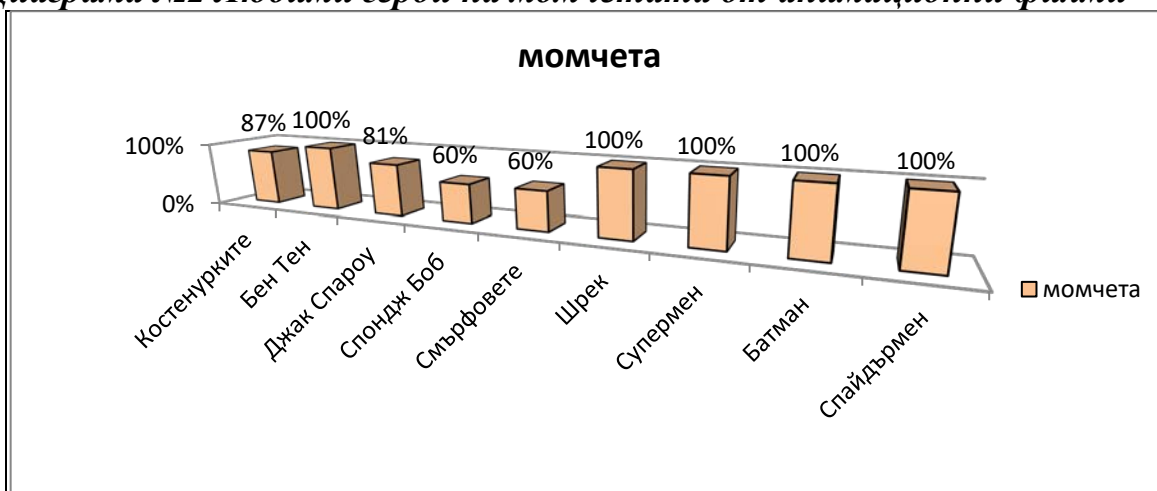
46 от тях са момичета и 45 момчета от ДГ „Ран Босилек“ – Бургас, ДГ „Брезичка „Бургас“, ДГ „Детелина“, ДГ „Радост“ – гр. Айтос.

Диаграма №1 Любими герои на момичетата от анимационни филми



Предпочитанията на момичетата за любим герой са: „Елза – от замръзналото кралство“, „Дора изследователката“ и „Ариел“ – 100%, „Спондж Боб“ – 88%, „Фея Камбанка“ – 81%, „Барби“ – 75%, „Смърфове“ – 69%. Момчетата харесват най-много „Бен Тен“, „Шрек“, „Батман“, „Супермен“, „Спайдърмен“ – 100%. „Костенурките Нинджа“ и „Джак Спароу“ са любими на 87%. И не на последно място са „Спондж Боб“ и „Смърфове“ – 60%.

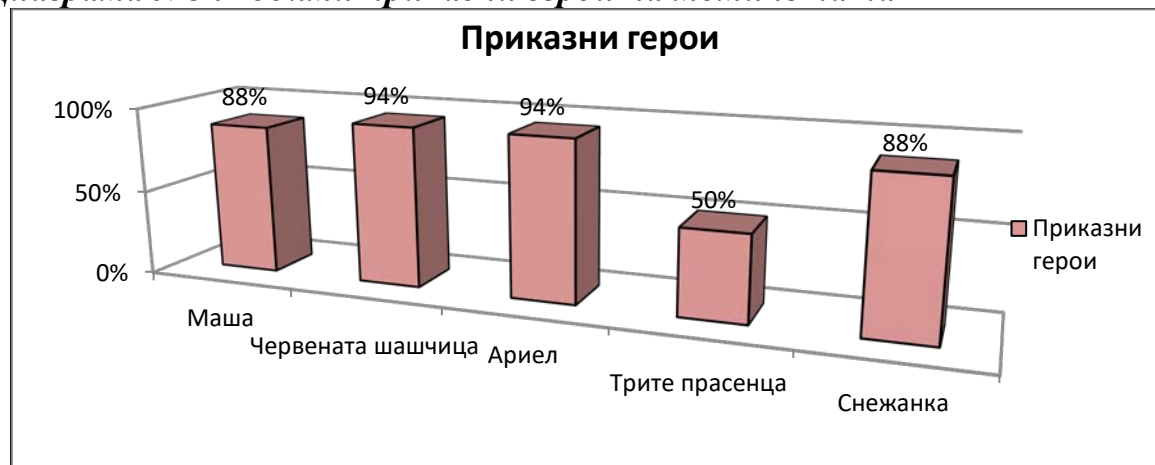
Диаграма №2 Любими герои на момчетата от анимационни филми



В интервюто децата споделиха кои са им любимите герои от приказки. За любими герои момичетата са посочили на първо място Червената

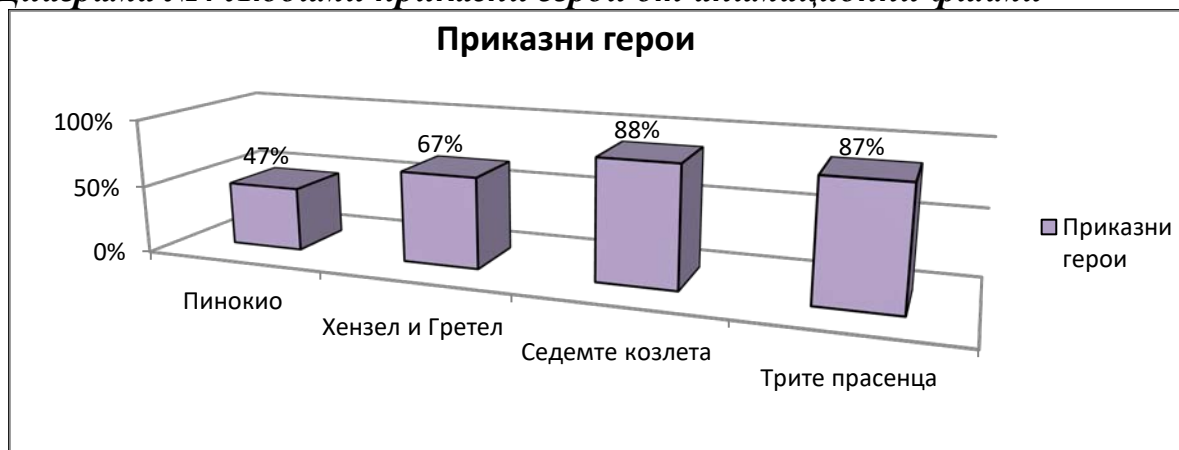
шапчица и Принцеса Ариел, които си привличат – 94%. На второ място отново са двама герои, а именно: Маша и Снежанка – с 88%, На трето място са поставени Трите прасенца – 50%.

Диаграма №3 Любими приказни герои на момчетата



Момчетата имат други предпочитания. Те са посочили за любими приказни герои: Трите прасенца – 87%, Хензел и Гретел – 67%, Седемте козлета – 88%, Пинокио – 47%.

Диаграма №4 Любими приказни герои от анимационни филми



Резултатите от допитването са еднозначно в подкрепа на предположението, че филмовата индустрия е проникнала дълбоко в съзнанието и ежедневието на децата от 21-век. В допитването са обхванати най-популярните анимационни филмови и телевизионни герои, чиито образи, начин на изразяване и модел на поведение са не само познати, но и често копирани и впитани в ежедневието на децата.

Интегрирането на популярните филмови герои в образователния процес може да съдейства и при активизиране на физическата активност при децата.

Литература:

1. <http://www.memoriabg.com/2016/07/12/deca-fantasy/>
2. Велева А. История на играчката, <http://conf.uni-ruse.bg/bg/docs/cp11/6.2/6.2-1.p>

Атанасова, В. И.
д-р, главен асистент
Университет „Проф. Д-р Асен Златаров”- Бургас, България

ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОТО ТЪРСЕНЕ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА

Установената по-съществена и трайно наложила се тенденция като глобализацията поражда все по-разнообразни пазарни реалности във всички сектори на икономиката, респ. и в сектора туризъм.

Глобализацията отвори нов глобален свят от възможности за развитие [3]. Тя позволи непрекъснат и улеснен достъп на туристическия пазар в хипермедийна среда чрез Интернет мрежата от една страна, а от друга страна този достъп позволява виртуална и интерактивна връзка. В епохата на глобализация, туристическия пазар придоби коренно променени измерения. Освен, че функционира на интерактивно ниво, той е „тотално фрагментиран“, с изключително разнородни, по-широки потребителски модели на поведение.

Глобализираните пътувания предоставят възможности за натрупване на богат туристически опит от предишни пътувания. Това позволява на туриста да сравнява и оценява стойността на туристическия продукт и да избира най-доброто съотношение качество-цена. Също така, туриста днес разполага с информация в реално време за ценовите оферти, което основава решението на туриста за пътуване да се превърне в ценово ориентирано.

От друга страна, количествените и качествените изменения в демографската структура на пазара очертават неговия нов глобален формат - експлозивното нарастване на световното население и голямата неравномерност на това нарастване води до ограничен или липсващ прираст във високо развитите страни при бурно нарастване на населението в развиващите се държави от изтока, Африка и Латинска Америка. Посочената неравномерност на нарастването предопределя и значимата разлика във възрастовия състав на населението между отделните страни. Биологичните характеристики на различните възрастови групи обективно предопределят и различни туристически потребности, както и различни възможности за тяхното задоволяване. През последните години сме свидетели на смесен тип култури - различни вкусове от всички краища на света преминават границите и стават актуални, което изисква адаптиране към глобалните предпочитания. Промяна се наблюдава и в образователното равнище на населението в отделните страни, както и разнообразие в модела на домакинството /съпруг, съпруга, деца/, който вече не е единственият модел, даже не е и доминиращ. Съществуват различни модели като самостоятелно живеещи неженени, възрастни двойки и самотни възрастни хора, семейства с един родител, женени двойки без деца, родители с деца, които живеят от-

делно, групите неженени, разделени, овдовели, разведени, двойки от еднакъв пол. Все по-различно се променят стиловете на живот на хората, което води до умножаване на ценностната ориентация и разнообразие в мотивацията за туризъм. За развитите страни основна демографска тенденция е застаряване на населението и детериториализирането на живота на хората в развитите общества. Застаряващото население формира т.н. „пазар на третата възраст“ с гарантирани доходи, свободно време и засилена „воля за туризъм“. В основата на детериториализацията лежат множество фактори като мобилността на съвременния човек, участието му в мрежите на транснационалния бизнес, въввлечеността му в дейности с глобален обсег, както и интензивните миграционни процеси, осъществявани без прекъсване на връзките с родните места, виртуалните мрежи, глобалните медии, интернет и т.н. Детериториализираният тип човек е склонен да пътува все по-далеч, да достига до непознати земи, да опознава различни култури. Тъй като неговата идентичност не е предопределена от мястото на живот, а и самото то често се мени, този тип хора изпитват непрекъсната жажда по новости [1].

Промяната в характеристиките и поведението на съвременния потребител е също явление, пораждащо нови предизвикателства за бизнеса, в т.ч. и за туристическия. Според С. Маринов, „новият турист със своите многопластови потребности и поведение излиза извън рамките на традиционния стандартен масов морски и планински ваканционен туризъм, тъй като при него доминира желанието за нещо ново, различно, истинско и даващо възможност за действителна психическа и физическа почивка“ [2]. На свой ред С. Ракаджийска допълва, че съвременният индивид е полиморфологичен/ многоструктурен турист, който се интересува от красотата на природата, археологията, архитектурата, поп културата и религиозните светини, спортните събития и националната кухня, фолклора и социалните контакти, екстремните преживявания, самообразованието и пр., при което, едновременно с това, той търси „повече цивилизация“ в космополитни градове и културно-исторически и развлекателни средища [4]. Разнообразието от характеристиките в поведението на съвременния турист можем да продължим с проявеното търсене на повече престой сред природата, приключение, екзотика, риск, спорт, наред с класическите продукти, съчетани с отдих, култура и кулинария. Новите изкушения на съвременния турист са свързани с екзотични, приключенски пътувания с дълги маршрути, но същевременно се запазва интереса и към кратки, ежедневни и по-чести посещения. Туриста на „новото време“ е образован, интелигентен, информиран, той желае да установява нови контакти с местното население, иска да бъде добре посрещнат и приет, да се интегрира в нови среди.

Съвременният турист осъзнава, че е участник в пазара на „свръх предлагане“. Това го превръща в гъвкав и непостоянен по отношение на потребителските критерии, участващи при вземането на туристически ре-

шения. Подчертава се интересът към продукти, притежаващи потенциал за създаване на специална емоционална връзка с туриста, търсенето е ориентирано към „емоционално фокусиран, атрактивен, анимационно наситен, провокиращ въображението“ [2], богат по съдържание туристически продукт, съчетан със специфични национални характеристики.

Наблюдаваните промени в ценностите на туристите, повлияни и от модните тенденции предопределят търсенето от една страна на „хитов“ продукт в съчетание с уникален, различен и непознат елемент, и от друга страна, продукт, който запазва автентичността, традицията и истинската същност на дестинацията.

„Масовият турист“ вече се е трансформирал в глобализация се свят, той е претенциозен, с високи изисквания за удобство, сигурност, развлечение, романтизъм. Тривиалният формат „All Inclusive“ постепенно настига участниците в туристическия пазар от гл.точка на включените в него унифицирани продукти.

Интересът на „новият турист“ за туристическо пътуване се засилва, като приоритетна цел в него се очертава неговото преживяване, свързано с местната култура и природа, със специфични характеристики на дестинацията и нейното население. Засилва се интересът към все по-индивидуализирано туристическо потребление на туриста, допринасящо за неговото себеутвърждаване и усъвършенстване. Днес, туриста желае да задоволява многопластовите си потребности едновременно и решението му за покупка не се основава единствено на основата на функционалните качества на продукта.

Новият турист със своите многопластови потребности и поведение излиза извън рамките на традиционния стандартен модел – приоритет при предприемане на туристическо пътуване е използването на електронни и мобилни устройства. Все по-важни са промените в поведението и на т.нар. „мултиекранен потребител“, който съвместява дейности в мрежата и едновременно използва различни устройства.

Своеобразната глобална прозрачност за туриста разширява потенциала за избор на дестинации с добавен ефект - позволява по-голяма информираност за условията на услугите, което от своя страна повишава взискателността на туристите.

Специфични и комплексно обвързани са изискванията на съвременния делови турист: по време на своето пътуване и участието в събития, той очаква да получи оригинален, съзидателен и ефективен опит в резултат на интегриране на „авантюра и вдъхновение“, да почувства, че „щастливите дни са тук и сега“, да има гарантирана социална връзка чрез LinkedIn, Twitter, Instagram и приложенията за смартфони, за да поддържа обратна връзка по време на отделните срещи; висока степен на комуникативност чрез мощен и бърз интернет, възможност за получаване на коментари от социалните мрежи веднага; пълният пакет от услуги да е изцяло потреби-

телски ориентиран, докато класическия пакет „бизнес център“ вече не е актуален [4].

С развитието на електронните и комуникационните технологии туристическият пазар еволюира много бързо. Участниците в него започнаха приоритетно да използват електронни и мобилни устройства за предприемане на туристическо пътуване. Създава се нов модел на поведение на туриста в хипермедийното пространство. Виртуалното пътуване се осъществява в т.нар. втори, онлайн живот на туриста, притежаващ потенциала да създаде и оформи един нов свят, в който материалните условия не представляват ограничение, в който реалността може да бъде преодоляна и контролируема, в който всеки може да премине в една общност, създадена от потребители. Новите изисквания на съвременния потребител са свързани с получаване на виртуална видимост и достъпност до съответния туристически продукт[5].

Последиците от глобализацията спрямо търсенето от страна на туристите налага необходимост от цялостна промяна в маркетинговата концепция на съвременното туристическо предприятие.

Литература:

1. Копринаров, Б., В. Атанасова. Новите измерения на маркетинга в туризма в контекста на глобализацията. Eastern Academic Journal Issue 1 (2016), pp. 83-84.
2. Маринов, С. Насоки за развитие на кадрите в туристическата дестинация. Сборник с доклади „Туризмът в епохата на трансформации“. ИУ-Варна, с.414.
3. Парушева, Т. „Влияние на глобализацията върху поведението на туристите“. Авангард Прима, София, 2010. с.12
4. Ракаджийска, Св. Характерни промени в търсенето и предлагането на туристически услуги. Сборник с доклади „Туризмът в епохата на трансформации“. ИУ-Варна, с.43., с.45.
5. Рибов, М. Туризмът в променящ се свят. Сборник с доклади „Туризмът в епохата на трансформация“, ИУ – Варна, 2015. с. 58

СЕКЦИЯ 2.
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРО-
БЛЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Gutsul T.,
PhD in Economics,
Ivanchuk O.,
Master degree
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

PROSPECTS OF GROWING ENERGY CROPS IN UKRAINE

Due to reduction of stocks of coal, oil and gas, climate changes in the world, as well as the rise in price of energy, nowadays, both in the world and in Ukraine more attention is paid to biofuels, which are produced from high-performance energy crops. The number of people on the planet is constantly growing, the consumed amount of energy resources and food increases as well. In this context, renewable energy sources play important role, and the most significant aspect is obtaining energy from biofuels. Due to increasing global resource deficit, plants are considered as an almost inexhaustible source of food and raw materials, which serves as a crucial qualitative characteristic.

Energy plants are valuable because of their large yield and unpretentiousness for growing. Large biomass increments can be obtained in a relatively short period of time. In terms of an energy equivalent the costs for cultivating such crops are considerably smaller than the costs of energy obtained from conventional sources.

The issue of bioenergy development is still at a fairly early stage of discussion, comprehension and practical implementation in Ukraine. But the problem of fulfilling the criteria may become urgent in case of biofuel or raw materials exporting for their production in the EU, as well as in the further process of European integration. This question is important for the country right now, taking in account the need for implementation of the national indicative targets for using renewable energy in the transport sector - 10% in 2020, according to the National Action Plan for Renewable Energy for the period until 2020 [1].

In 2014, in Ukraine, as a member of the Energy Community, has been developed and approved an Action Plan for implementation of Directive 2009/28 / EU [2] which, among other things, includes the following items:

- to develop and ensure the publication of methods for calculating the reduction of greenhouse gas emissions for biofuels and bio-fluids on official websites.

- to develop technical requirements for production and use of biofuels and bio-fluids with a reduction in greenhouse gas emissions starting from

01.01.2017 by at least 50%, and from 01.01.2018 – by no less than 60% for bio-fuels and bio-fluids produced at facilities that have been operating since January 1, 2017.

- to develop criteria for liquid and gaseous fuels stability, which are produced from biomass for energy use in transport, taking into account the production of electrical, thermal energy and energy for cooling.

A large number of plants has been investigated to determine the potential for their use as energy crops, but only a few species have reached commercial levels and are grown on a large scale. Nowadays, about 20 species of fast-growing plants are used in plant biomass production. Among them is eucalyptus, poplar, willow, miscanthus, as well as sugar and fodder beets and sugar sorghum. Collected biomass is used for thermal and electric energy production; it can also be used as a raw material for solid biofuel production. Also, conventional energy crops - corn and sugar cane, are grown for ethanol production on an industrial scale, in such countries as Brazil and the USA.

More than 60 million tons of grain crops are collected annually in Ukraine. Straw and plant waste and by-products of agricultural crop growing are collected in significant amounts. Annual technically achievable energy potential of solid biomass in Ukraine is equivalent to 18 million tons of oil equivalent, and its use allows saving about 22 billion natural gas annually. The greatest potential of solid biomass is concentrated in Poltava, Dnipropetrovsk, Vinnytsia and Kirovograd regions and adds up to more than 1.0 million tons per year. To determine the yield of straw waste and plant residues, the waste ratio is used - the ratio of the yield of straw or plant stalks to the grain yield. According to various estimates, for each ton of grain it is possible to obtain 1.5-2 tons of straw or plant residues. 50-60% of wheat, barley and rye straw are used for feeding livestock and soil fertilization, and the stalks of corn and sunflower remain in fields after harvesting. Thus, there is a sufficient energy potential for straw and plant residues in Ukraine. A significant part of straw is pressed into bales, briquettes and pallets after harvesting and is used for heating. More than 500 thousand tons of sunflower husk and 120 thousand tons of stem crushing are burnt at 14 oil industry companies. Forest cover in Ukraine takes about 16% of its total area. 16-17 million tons of wood are harvested annually; lumber waste accounts for up to 10 million tons. Currently, about 70% of wood waste in the form of sawdust, chips, pellets and briquettes is used as a biofuel.

Construction of power plants that use organic raw materials is the fastest and cheapest way to supply small and medium-sized businesses with energy. According to experts, 15 jobs are created per 1,000 tons of oil equivalent; and every percent of biofuel in general fuel monitoring creates from 40 to 70 thousand new jobs, mainly in rural areas. Construction of power plants does not require large one-time capital investments and is carried out in a short period of time - 1-3 years, contrary to 6-10 years of traditional power plants construction with a payback period of 3 to 5 years [3].

In the European Union great attention is paid to development of bioenergy, with an emphasis on sustainable production of raw bio-materials for energy and biofuels production. Some requirements for it are already mandatory for the EU countries while others are still recommendatory (production of electric power, heat and cold from solid and gaseous biomass). In general, there is a trend of gradual stiffening of the requirements for the implementation of sustainability criteria.

Production of biofuels and new formations on the alternative energy market in Ukraine will contribute to development of scientific and technological potential of the country, will allow the diversification of energy supplies through own production of biofuels as a part of native renewable energy.

The question of bioenergy development is still at a rather early stage of practical implementation in Ukraine. Although the country has formed organizations authorized to carry out certification of biofuel sustainability on voluntary schemes recognized by the European Commission, their services are still used by a very small number of companies. But the problem of meeting sustainability criteria can become urgent in case of biofuels or raw materials exporting for their production in the EU, as well as in the further process of European integration.

References:

1. National Action Plan for Renewable Energy for the period until 2020. Approved by the CMU Resolution from 01.10.2014 № 902-p.
2. CMU Resolution from 03.09.2014 №791-r "On approval of the action plan for implementing the Directive of the European Parliament and Council Directive 2009/28 / EC."
3. Kaletnik G.M. Development of biofuels market Ukraine: monograph / G.M. Kaletnik. "Agricultural Science", 2008. - 461 p.

**Захарова Е.Н.,
д. э. н., профессор,
профессор кафедры экономики и управления,
Бахова Я.С.,
соискатель кафедры экономики и управления,
Адыгейский государственный университет,
Российская Федерация**

РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩАЯ ПАРАДИГМА ЭКОЛОГО– ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Проблемы ресурсного обеспечения как экономических процессов, так и всей жизнедеятельности человеческого общества привлекают все более пристальное внимание специалистов различных отраслей научного знания, что обуславливается все большей актуальностью проблематики оптималь-

ного размещения производительных сил, организации экономических систем различного уровня, повышения эффективности хозяйственной деятельности, а также обеспечения минимизации отрицательного антропогенного воздействия на окружающую среду. При этом игнорирование принципов научно обоснованного ресурсопользования практически неизбежно приводит к многочисленным кризисным явлениям в экономической и экологической сферах.

Процесс использования природных ресурсов выступает в качестве важнейшего связующего звена в рамках взаимодействия человека и окружающей среды. На определенном этапе этого взаимодействия вполне справедливо человечество пришло к выводу о конечной исчерпаемости абсолютного большинства природных ресурсов, что явилось ключевой причиной изменения парадигмы, которая определяет отношение общества к окружающей природной среде в целом и к организации использования природных ресурсов, в частности. Новый подход к постулированию данной парадигмы нашел свое воплощение в рамках концепции устойчивого развития, которая в значительной степени формирует принципы эколого-экономического взаимодействия в современных условиях.

Основным посылом концепции устойчивого развития явилась констатация того факта, что человеческая цивилизация исчерпала возможности своего развития на основе потребительского отношения к окружающей среды, поставив себя перед вполне ощутимой угрозой экологической катастрофы глобального характера. Ее предотвращение обуславливает необходимость коренной трансформации принципов жизнедеятельности на основе имманентного учета в ее процессе условий обеспечения воспроизводства природных и общественных систем. Устойчивое развитие человечества в рамках данного подхода предполагает необходимость соответствия таким ключевым критериям как экономическая эффективность, социальная справедливость и экологическая безопасность. При этом наличие последней составляющей принципиально отличает концепцию устойчивого развития от иных стратегий дальнейшего развития цивилизации.

Таким образом, ключевая сентенция данной концепции заключается в расширении трактовки сущности дефиниции «развитие» на основе включения в его содержание проблематики сохранения окружающей среды и ресурсосбережения, а также учета интересов будущих поколений [1].

Сущностное содержание понятия «устойчивое развитие» можно представить в качестве результата синтеза идей изменчивости и устойчивости, выражающего реально существующие диалектические противоречия, а также имеющего своей целью их гармонизацию [2]. Онтологический характер указанных противоречий определяется тем, что происходящим изменениям характерно наличие определенных рамок, определяемых тем, что данные изменения представляют опасность в том случае, когда они

нарушают устойчивость социальных либо природных систем как в настоящее время, так и в будущем [3].

Именно поэтому лауреат Нобелевской премии Р. Солоу акцентирует внимание на такой парадигме концепции устойчивого развития как обеспечение межпоколенческого равновесия, смысл которого заключается в необходимости справедливого распределения ресурсов между ныне живущим и будущими поколениями людей [4].

Отметим, что в научной литературе присутствует выделение таких уровней устойчивого развития как «слабая» и «сильная» устойчивость, основанная на таком понятии как сохранение основного капитала. При этом в данном контексте понятие «основной капитал» обозначает не общеизвестную одноименную экономическую категорию, а более широкую совокупность, объединяющую физический капитал (основной капитал в его традиционной трактовке), человеческий капитал (знания, умения и навыки индивидов) и природный капитал (доступные для использования природные ресурсы) [5].

Состояние «слабой» устойчивости достижимо в условиях неуменьшения общей величины основного капитала. Так, А.А. Голуб и Е.Б. Струкова в качестве примера реализации данного подхода приводят т.н. «правило Хартвика», гласящее о том, что ситуацию можно охарактеризовать как устойчивую в том случае, когда уменьшение величины природного капитала компенсируют вложения рентных доходов в увеличение капитала, созданного человеком [6]. В свою очередь, для состояния «сильной» устойчивости характерно неуменьшение величины такого элемента основного капитала как капитал природный. При этом реализация принципов устойчивого развития подразумевает изначально постепенное достижение параметров «слабой» устойчивости и лишь после этого приближение к состоянию «сильной» устойчивости в максимально возможной степени.

Одними из наиболее ценных составляющих концепции устойчивого развития в контексте ее идейного наполнения можно назвать нацеленность на обеспечение развития на принципах устойчивости, а также подход к восприятию современной социально-экономической системы в ее неразрывной связи с окружающей природной средой.

Последнее обстоятельство обуславливается тем, что все виды природных ресурсов связаны между собой большой совокупностью прямых и обратных связей. Чрезмерное наращивание потребления какого-либо отдельно взятого ресурса всегда сопровождается истощением других видов ресурсов вследствие возникновения цепных реакций в биосфере (закон внутреннего динамического равновесия). Именно поэтому важнейшей задачей в процессе совершенствования системы эколого-экономического взаимодействия является установление допустимого уровня использования природных ресурсов, обеспечивающего, с одной стороны, удовлетворение текущих потребностей человечества, а с другой - обеспечение возможности

их воспроизводства в будущем, то есть достижение состояния сбалансированности эколого-экономической системы.

Литература:

1. Вебер А. Б. В защиту концепции устойчивого развития // Свободная мысль - XXI. – 2000, № 2. – С. 108.
2. Иванкина Л. И. Модель устойчивого развития как модель управляемой социальной устойчивости // Теория и практика общественного развития. – 2012, № 7. – С. 19.
3. Мантатов В. В. Теория устойчивого развития: онтология и методология. - Улан-Удэ: Восточно-Сибирский ун-т технологий и управления, 2009. – С. 81.
4. Solow R. Sustainability: An Economist's Perspective // Economics of the Environment: Selected Readings. – New York: W. W. Norton & Co, 1993. - P. 181.
5. Дьяков М.Ю. Развитие природно-хозяйственного комплекса региона на принципах эколого-экономической сбалансированности (на примере муниципального образования Камчатского края): дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2014. – С. 19.
6. Голуб А. А., Струкова Е. Б. Экономика природных ресурсов. – М.: Аспект Пресс, 2001. – С. 89.

Миколук О.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента,
Хмельницкий национальный университет,
Украина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ - ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В проекте Энергетической Стратегии до 2035 года в перечне приоритетов развития национальной экономики одним из основных целевых параметров оптимизации структуры энергетического баланса государства исходя из требований энергетической безопасности является обеспечение доли возобновляемой энергетики на уровне 20%. Учитывая перспективность данного направления использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) потенциально может как улучшить уровень энергетической безопасности, так и уменьшить негативное воздействие на окружающую среду. В таком случае, рост доли использования ВИЭ вместе с повышением энергоэффективности, должно стать одним из важнейших направлений энергетической политики Украины [1]. Отметим, что развитие ВИЭ в Украине находится на начальном этапе и требует значительных инвестиций для наращивания их доли в энергетическом балансе, что приводит к дополнительной ценовой нагрузке на потребителей. Вместе с тем, повышение энергоэффективности может обеспечить не только сокращение прямых затрат на энергоресурсы, но и уменьшить объемы инвестиций в добывающую отрасль, уменьшить мощности по трансформации первич-

ных энергоресурсов во вторичные и энергетическую инфраструктуру, а также - снизить влияние на окружающую среду [4].

Таблица 1

Прогнозный баланс потребления топливно-энергетических ресурсов на период до 2035 г. [2].

Использование топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), млн. т н.е.	2013	2020	2025	2030	2035
Уголь	41.4	37.69	38.37	37.27	33.78
Природный газ	39.5	37.33	33.57	33.20	34.17
Нефтепродукты	9.85	13.97	14.86	15.74	16.48
Атомная энергия	21.9	25.31	25.38	27.39	32.86
Биомасса, биотопливо и отходы	1.56	6.38	8.91	11.85	13.10
Солнечная энергия	0.07	0.37	0.56	0.70	0.84
Энергия ветра	0.08	0.21	0.32	0.43	0.54
Гидравлическая энергия*	1.14	0.93	1.02	1.21	1.25
Энергия окружающей среды	0.05	0.78	1.42	1.86	2.40
Нетто экспорт		-1.03	-1.29	-2.15	-2.58
Всего, в т.ч.	115.55	121.92	123.12	127.49	132.84
не энергетическое использование	4.93	4.72	4.96	5.16	5.31
энергетическое использование	110.62	117.20	118.17	122.33	127.53
в том числе ВИЭ	3.13	8.66	12.23	16.05	18.12
Доля ВИЭ в использовании первичных ресурсов, %	2.7	7.4	10.3	13.1	14.2
ВВП, млрд. дол. США (ППС 2005)	391	457	540	638	761
Энергоёмкость, кг н.э./тыс.дол. США	0.33**	0.27	0.23	0.20	0.17
Конечное потребление	69.56	78.89	80.84	85.13	88.91
Доля ВИЭ в валовом конечном потреблении, %	4.5	11.0	15.1	18.9	20.4

* Прогноз на 2020-2035 годы не учитывает энергию полученную от ГАЭС

** Данные МЭА за 2012 год скорректированы в соответствии данных Госкомстата по снижению энергоёмкости относительно 2012 года (Энергетический баланс Украины за 2013)

Главным направлением действий на ближайшие пять лет по расширению использования ВИЭ в Украине согласно Энергетической Стратегии Украины до 2035 года должен стать пересмотр государственной политики стимулирования использования ВИЭ с целью повышения их экономической эффективности. Это должно привести к смещению акцентов государственной политики из сферы производства электроэнергии крупными установками, использующими преимущественно энергию солнца и ветра, в сторону прямого замещения ископаемого топлива, прежде всего, - природного газа, ВИЭ и производства электроэнергии установками малой мощности. Для достижения указанного необходимо [2]:

1. Применять механизмы регуляторной и стимулирующей государственной политики по внедрению технологий использования ВИЭ, кото-

рые имеют конкурентные преимущества по сравнению с теми технологиями, которые базируются на использовании ископаемых топлив. Прежде всего, это замена природного газа ресурсами биологического происхождения (биомасса древесная, биомасса сельскохозяйственная, биогаз и др.) в системах централизованного и автономного теплоснабжения. В обоснованных случаях - с одновременным производством тепла / холода и электроэнергии (когенерация и тригенерация). По оценкам, использование биомассы в секторе централизованного теплоснабжения и бюджетной сфере может обеспечить сокращение потребления природного газа на 1,2 млрд. куб. м / год и производство до 1,2 млрд. кВт * ч. электроэнергии в 2020г. [3] Объем необходимых инвестиций - около 15 млрд. грн.

2. Разработать и ввести механизмы стимулирования использования ВИЭ частными домохозяйствами (физическими лицами). Прежде всего, такие механизмы должны быть нацелены на замещение природного газа, который используется для отопления, горячего водоснабжения (ГВС) и электроснабжения в частных домах. К наиболее перспективных ВИЭ в этом секторе следует отнести твердую биомассу (сжигание в котлах), энергию окружающей среды (аеротермальная, геотермальная и гидротермальная, использование тепловых насосов) и энергию солнечного излучения (использование солнечных коллекторов и фотоэлектрических преобразователей). Основными механизмами стимулирования развития ВИЭ в этом секторе должны стать денежно-кредитные инструменты (беспроцентные ссуды, целевое льготное кредитование, компенсация части затрат, частичное или полное покрытие банковских процентов по целевым кредитам коммерческих банков и др.) и налоговые льготы.

3. Пересмотреть действующее законодательство в части установления эффективной ставки «зеленого тарифа» для новых объектов, использующих ВИЭ, обеспечение инвесторам нормированной ставки рентабельности, что в свою очередь делало бы невозможным получение сверхприбылей и неоправданное увеличение финансовой нагрузки на потребителей.

Литература:

1. Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года: принята распоряжением Кабинета Министров Украины № 1071-р от 24 июля 2013 // Правительственный курьер. - 2014. - № 17.
2. Комментарии и предложения НЭЦУ по Проекту Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года: аналитический доклад / А. Денисенко, И. Ставчук, А. Шумейко, И. Головки; Национальный экологический центр Украины. - М.: НЭЦУ, 2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://necu.org.ua/wpcontent/uploads/NECU_proposals_energy_strategy2035.pdf
3. Современное состояние и перспективы развития биоэнергетики в Украине. - Аналитическая записка. Биоэнергетической ассоциации Украины №9 / Гелетуха Г.Г., Железная Т.А., Кучерук П.П., Олейник Е.М., - Киев 2014.
4. Финальный вариант проекта Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года / Белая книга энергетической политики Украины «Безопасность и конкурен-

тоспособность» // Министерство энергетики и угольной промышленности Украины: официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?Id=245012706>

Пащенко О.В.,
к.э.н., доцент,
Жарикова Е. Б.,
к.э.н., доцент,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из обобщающих показателей, раскрывающих уровень и основные тенденции использования любых видов ресурсов, является экономическая эффективность. Она характеризуется соотношением полученного дохода от реализации продукции, произведенной с привлечением этих ресурсов, и суммы вложенных для ее получения средств.

Одним из наиболее важных показателей, отражающий эффективность использования земельных ресурсов, является производство валовой продукции. По данным Государственной службы статистики Украины, в 2015 уровень данного показателя во всех категориях хозяйств в постоянных ценах 2010 г. составил 229467 млн. грн, что на 104581 млн. грн, или на 77,5% больше, чем в 2010 г. Производство продукции растениеводства увеличилось на 43885 млн. грн, или на 35,29,5% - из 124554 млн. грн в 2010 г. до 168439 млн. грн в 2015. В животноводстве объемы роста меньше, но темпы роста выше. Так, в 2015 г. в этой отрасли было произведено продукции на 71028 млн. грн, что на 696 млн. грн или 1% больше, чем в 2010 г. [1]. Следовательно, в течение 2010-2015 гг. наблюдается рост объемов производства сельскохозяйственной продукции, благодаря увеличению объемов валового производства и росту закупочных цен за счет увеличения объемов спроса на продукты питания на мировых рынках.

Следует отметить, что валовая продукция на сельскохозяйственных предприятиях в течение 2010-2015 гг. увеличилась на 37835 млн. грн или на 40,2%, а в хозяйствах населения - на 6751 млн. грн или на 6,7%. При этом тенденции в растениеводстве и животноводстве отличались. Стоимость валовой продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях выросла на 49,1%, а в хозяйствах населения - на 19,2%. Стоимость продукции животноводства в государственном секторе увеличилось

на 5058 млн. грн или на 18,5%, а в частном - уменьшилась на 4362 млн. грн или на 10,1%.

Такие тенденции объясняются в основном тем, что сельскохозяйственные предприятия имеют больше возможностей для интенсификации производства, применения современных инновационных технологий. А частные хозяйства, особенно в животноводстве, в основном производят продукцию для собственного потребления, а реализуют только избыток. Большинство из них сталкиваются с проблемой дефицита средств для развития производства и поэтому не имеют возможности закупить современную технику, оборудование, минеральные удобрения и т.д. Поэтому перспективы эффективного развития могут иметь только предприятия государственного сектора, а частный будет обеспечивать собственные нужды.

В течение 2010-2015 гг. уровень урожайности основных видов сельскохозяйственных культур вырос, за исключением зерновых и зернобобовых культур. Рост урожайности основных сельскохозяйственных культур стал возможным за счет интенсификации использования земельных и других ресурсов, а также улучшения организации удобрения посевных площадей, применения новых высокопродуктивных сортов и т.д. Кроме того, на рынке имеется стабильный спрос на такую продукцию, и это стимулирует развитие предложения и усиленного внимания со стороны товаропроизводителей. Несмотря на рост уровня урожайности сельскохозяйственных культур в Украине, урожайность основных их видов ниже, чем в развитых странах. Основными причинами этого являются изношенность материально-технической базы, дефицит оборотных средств для проведения технологических операций, низкая культура организации производства и др. Несмотря на это, такое различие раскрывает потенциал для повышения урожайности сельскохозяйственных культур в Украине.

Обобщающим показателем использования земельных ресурсов является прибыль от реализации полученной продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий. В течение 2010-2015 гг. наблюдался рост этого показателя на 56834,5 грн или в 4,3 раза. При этом объем прибыли от реализации продукции растениеводства увеличился с 616 грн в 2010 г. до 4519 грн на 1 га сельскохозяйственных угодий в 2015 г. или в 7,3 раза, а животноводства - на 349 грн (с 74 грн в 2010 г. до 423 грн на 1 га сельскохозяйственных угодий в 2015 г. или в 5,7 раза) [1]. Таким образом, наблюдается повышение доходности сельского хозяйства и его отраслей, тем самым у товаропроизводителей повышается эффективность землепользования.

Важным резервом для увеличения объема земельных ресурсов в использовании сельскохозяйственными предприятиями являются земли, которые могут быть привлечены к использованию в результате проведения мелиорации, предусматривающей улучшение свойств экосистем, почв, рельефа и т.д. Среди основных ее мероприятий, внедряющихся на предприятиях - орошение, осушение, известкование и гипсование, в результате ко-

торых получают дополнительную продукцию и за счет этого повышается экономическая эффективность хозяйствования. Каждому сельскохозяйственному товаропроизводителю следует рассчитывать окупаемость затрат для каждой отдельной культуры и только на основе таких расчетов принимать решение о целесообразности дополнительных вложений для обеспечения роста урожайности.

Так, по результатам исследования наблюдалось, что предприятия, где производственные расходы по выращиванию данной культуры составляли до 4000 грн / га, получали в среднем 25,4 ц / га зерна пшеницы, а предприятия, вкладывающие более 10000 грн / га получили 58,8 ц / га озимой пшеницы. Полная себестоимость 1 ц увеличивается с 146 грн / ц продукции на предприятиях, вкладывающих до 4000 грн / га, до 237 грн / ц (предприятия, вкладывающие более 10000 грн на 1 га) или на 62,3%. Увеличение затрат на 1 га посева позволяет улучшить качество полученной продукции и обеспечить формирование товарной ее партии. В результате цена реализации увеличивается на 18,7%. То есть, наблюдается прямая зависимость между урожайностью и расходами на 1 га посева. Но темпы роста расходов и урожайности при этом разные. Это означает, что дополнительный доход от увеличения объема вложений на 1 га не всегда будет формироваться за счет увеличения урожайности. Поэтому на определенном этапе возникает вопрос нецелесообразности дальнейшего увеличения объемов затрат на 1 га посева озимой пшеницы.

Дополнительные вложения на 1 га создают определенные предпосылки для увеличения цены реализации. Так, повышение себестоимости продукции с 146 грн / ц до 237 грн / ц вызывает увеличение реализационной цены с 251 грн / ц до 298 грн / ц (рис. 1).

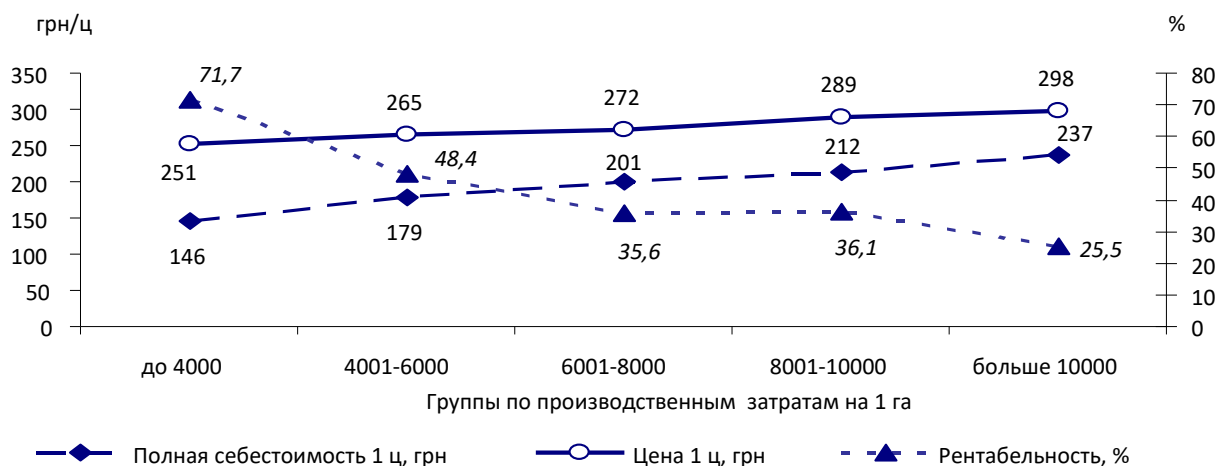


Рис. 1. Окупаемость затрат на выращивание озимой пшеницы на сельскохозяйственных предприятиях Украины, 2015 *

* Источник: рассчитано авторами по данным Государственной службы статистики [1].

Между ростом производственных затрат на 1 га и рентабельностью производства озимой пшеницы устанавливается обратная зависимость. А расчетная точка безубыточности находится на уровне около 190 грн / ц. Предприятия с производственными затратами более 10000 тыс грн / га имеют полную себестоимость 237 грн / ц, что на 61 грн / ц меньше, чем цена реализации. В результате доходность производства зерна озимой пшеницы в таких структурах составляет 25,5%.

Таким образом, повышению эффективности землепользования необходимо уделять внимание как на внутрихозяйственном, так и общегосударственном уровнях, так как невозможно отстаивать интересы землевладельцев, землепользователей и других заинтересованных лиц без обеспечения эффективной нормативной базы, системы государственного контроля за использованием земельных ресурсов, предпосылок эффективного их развития, а также оптимального сочетания их экономической и социальной составляющих.

Литература:

1. Сельское хозяйство Украины 2015 г.: стат. сборник // Государственная служба статистики Украины: под ред. Н.С. Власенко. - К., 2016. - 400с.

Петриченко А.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры анализа и статистики,
Винницкий национальный аграрный университет,
Украина

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УКРАИНЕ

Производство молока является одним из определяющих товарных сегментов аграрного рынка, средой взаимодействия экономических агентов с целью удовлетворения потребностей, уровень которых свидетельствует о развитии животноводства и сельского хозяйства в целом.

Резкое сокращение поголовья молочного стада более чем в два раза, несмотря на повышение продуктивности коров в 2,2 раза (табл. 1) обусловило снижение производства молока на 17,9 %. Ежегодное поступление молока перерабатывающим предприятиям с 2000 года составило меньше 50 % общего объема производства. Потребление молока в стране находится на уровне 55,3 % рекомендованной Министерством здравоохранения Украины нормы.

В тоже время в стране производится молока больше, чем потребляется, поскольку по существующим ценам рациональные нормы молочных продуктов доступны только 20 % населения. Большинство потребляет молокопродукции меньше 50 % нормы. Так за период с 2010 по 2015 г. средняя цена реализации 1 т молока выросла на 58,1 % при повышении себе-

стоимости производства продукции на 51,9 %, однако в долларовом эквиваленте снижение цен и затрат составило 48,7 и 46,8 % соответственно. Экспорт молока за это время сократился на 36,4 %, а импорт – на 71,8 %. Следовательно экспортный потенциал рынка молочной продукции используется весьма ограничено, что предопределено необходимостью повышения ее конкурентоспособности.

Таблица 1. Динамика производства и потребления молока и молокопродуктов в Украине

Показатели	Годы					2016 г. к 2000 г., %
	2000	2005	2010	2015	2016	
Поголовье коров, <i>тис. гол.</i>	4958	3635	2631	2172	2134	43,0
Среднегодовой удой молока, <i>кг</i>	2359	3487	4082	4917	5219	2,2 раза
Производство молока, <i>тыс. т</i>	12658	13714	11249	10615	10387	82,1
Уровень рентабельности производства молока, %	-0,6	12,2	17,9	12,2	9,5	10,1 п.п.
Потребление молока на одного человека в год, <i>кг</i>	199	226	220	210	210	105,5
Уровень потребления молока и молокопродуктов относительно РНП*, %	52,4	59,5	57,9	55,3	55,3	2,9 п.п.

*РНП – рациональная норма потребления молока и молочных продуктов 380 кг в год.

Источник: [1;2].

Важная роль в создании конкурентных преимуществ принадлежит институтам. Однако институты, которые генерируются государством, не только способствуют, но и препятствуют экономическому развитию отрасли неэффективными устойчивыми нормами (неэффективными институтами), которые поддерживаются сформированными ими же институциями и приобретают свойства “институциональных ловушек”. Наличие институциональных ловушек как и слабый институциональный сектор снижают общий экономический потенциал отрасли, сельского хозяйства и страны в целом.

Анализ формирования институциональных ловушек, вызванных негативным влиянием институций, убеждает, что создание рыночного правового поля не гарантирует появление эффективных рыночных институтов. Аграрный сектор экономики фактически стал «заложником» системы институциональных ловушек, которые возникли в результате осуществляемой макроэкономической политики.

Становление, функционирование и развитие отечественного агропродовольственного рынка предопределялось факторами, которые вынуждали товаропроизводителей свертывать производство или прибегать к нерациональным и бесперспективным решениям относительно товарной специализацией и сбыта продукции. Отрасль молочного скотоводства фактически стала “заложницей” системы институциональных ловушек, возникших в результате осуществляемой макроэкономической политики.

Так, в течении 2012–2015 гг. закупочные цены на молочное сырье оставались практически на одном уровне, в то время как темп роста индекса цен производителей молочной продукции составил 32,5 %, а розничной торговли 30,8 %. Следовательно потребители попадают в ловушку рыночных цен с разными темпами их роста. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей повышение себестоимость молока в условиях инфляции не компенсируется закупочными ценами, они уменьшают поголовье коров и объемы производство молока. Перерабатывающие предприятия не могут полностью задействовать производственные мощности, повышают расходы на покупку сырья, в частности через импортеров.

Созданная институциями неэквивалентность межотраслевых отношений отрицательно сказывается на развитии рынка молочной продукции и продовольствия в целом и становится одной из причин ограничения экономического развития сельского хозяйства и современного аграрного кризиса. Без технологической или финансовой взаимосвязи отраслей агропромышленного производства эффективность сельского хозяйства снижается и оно теряет инвестиционную привлекательность. Однако существуют и другие препятствующие развитию молочного скотоводства институциональные ловушки (табл. 2).

Таблица 2. Институциональные ловушки в развитии отрасли молочного скотоводства

№ п/п	Показатель
1	Экономическая нецелесообразность применения в условиях инфляционных и девальвационных процессов единственных механизмов государственного регулирования для товаропроизводителей с разными технологическими, инновационными, природными и географическими различиями
2	Отсутствие системности механизмов надлежащего финансового обеспечения, прозрачных экономических «правил игры», партнерских отношений, между государством и товаропроизводителями, что снижает уровень доверия (социального капитала)
3	Чрезвычайно высокий уровень инфляции, поскольку цены на продовольствие в долларовом эквиваленте снижаются, а в национальной валюте растут. В то же время в результате девальвации средний размер заработной платы уменьшился от 408 до 199 дол. США, не соответствует росту цен и снижает экономическую доступность продовольствия к отечественному потребителю
4	Требования бухгалтерского учета, за которыми производственные расходы при калькуляции продукции учитываются по ценам приобретения, а уровень прибыли определяется по ценам продажи, которая создает несоответствие между эффектами производства и сбыта продукции и продаж ее в торговой сети
5	Несоответственности взаимоотношений в продовольственных цепях «производство (сбыт) – переработка (заготовка) – торговля»
6	Изменение структуры в расходах населения, которое сопровождается снижением доли расходов на питание, формированием потребительской корзины по остаточному принципу и порождает проблему уценки на продовольствие за счет качества продуктов питания ее производителями.

Это свидетельствует о неотложной необходимости рационального использования ресурсов институций поддержки хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, наличия прогнозируемого механизма государственного регулирования агропромышленного производства, которое включает комплекс мероприятий по влиянию государства на систему экономических отношений и построение совершенной системы управления комплексным обеспечением эффективности производства в условиях активизации участия Украины в процессах мировой экономической интеграции.

Литература:

1. Виробництво продукції тваринництва в Україні у 2015 році – 2015. Стат. бюл. / Державна служба статистики України ; за ред. О.М. Прокопенко. – К. : Держстат України, 2016. – 44 с.
2. Офіційний веб-сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua.

Рогач С.М.,
д.э.н., профессор,
заведующая кафедрой экономики предприятия
им. проф. И.Н.Романенко,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Впоследствии нерационального и научно необоснованого ведения сельскохозяйственного производства в аграрной сфере Украины на протяжении многих лет постоянно увеличивалось деструктивное влияние на природную среду. В результате возникла необходимость пересмотра существующих традиционных принципов хозяйствования и внедрения альтернативных методов ведения сельскохозяйственного производства. Сейчас, как путь решения экологических проблем, что приобрели глобальный характер, предлагается хозяйствование на принципах сталого развития, заложенных на Международной конференции ООН с окружающей среды и развития в Рио-де-Жанейро в 1992 году.

Согласно с ним, сбалансированное развитие любой сферы производства должно включать интересы трех сфер – экономической, экологической и социальной [1]. Данный концептуальный подход базируется на том, что кроме экономического роста, должны обеспечиваться растущие материальные и духовные потребности

населения путем рационального использования природных ресурсов и экологически безопасного хозяйствования.

Соответственно процесс оценки хозяйственной деятельности в аграрном секторе, нами предлагается рассматривать на основании системного подхода, за которым объект исследования (сельскохозяйственная сфера) рассматривается как совокупность элементов с их связями и характерными качествами, которые функционируют как единое целое для реализации определенной цели. Системный подход предусматривает на основе проведения комплексных междисциплинарных исследований применение интегрированных методологических подходов к определению экономической, экологической и социальной составляющей эффективности ведения сельскохозяйственного производства. При этом сельскохозяйственная сфера должна рассматриваться как система, управляемая природными и социальными процессами, которые, в свою очередь, тесно связаны с экономикой.

Таблица 1.

Система показателей комплексной оценки предпринимательской деятельности в аграрном секторе

Экономическая составляющая	Уровень интенсивности производства в с.-х. предприятиях	- Нормативная денежная оценка пашни, грн/га
		-Расходы на 1 га с.-х. угодий, грн
		-Внесение минеральных удобрений на 1 га посевов, кг питательных веществ
		-Инвестиции в основной капитал на 1 га общей площади, грн
		-Плотность поголовья на 100 га с.-х. угодий, условных голов
		-Землеемкость, га на 1 млн грн. ВП
		- Урожайность зерновых, ц/га
	Уровень результативности с.-х. производства	- Производство ВП на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн
		- Выручка на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн
		- Прибыль на 100 га с.-х. угодий, тыс. грн
		- Окупаемость расходов (выручка на 1 грн расходов), грн
		- Прибыль на 1-го работника, тыс. грн
		- Удельный вес площади, на которой применялись средства защиты растений, %
		- Внесение органических удобрений на 1 га посевной площади, кг питательных веществ
Экологическая составляющая	со-	- Удельный вес подсолнуха, рапса и кукурузы, %
		- Уровень распашки, %
		- Удельный вес платежей в общих налоговых поступлениях, %
		- Количество работников на 100 га с.-х. угодий, лиц
Социальная составляющая	со-	- Орендная плата 1 га орендованной земли, грн
		- Среднемесячная заработная плата работников, грн
		- Уровень безработицы (сельская местность), %
		- Удельный вес работников с.-х. предприятий до экономически -активного населения всего, %

Оценка ведения сельскохозяйственного производства на основе предлагаемого системного подхода должна осуществляться с учетом экономической, экологической и социальной составляющих. Влияние каждой из них на результаты хозяйственной деятельности определяется через систему соответствующих показателей (таблица 1).

Предлагаемый подход позволяет провести комплексную оценку экономических, экологических и социальных аспектов предпринимательской деятельности и определить региональный рейтинг эффективности хозяйственных структур, который учитывает экономическую, экологическую и социальную результативность их деятельности. Также он может служить основой для определения интегрального индикатора их успешности.

Методическим основанием реализации данного подхода могут быть утвержденные Постановлением Кабинета Министров Украины (21 октября 2015г.) Правила расчета интегральных региональных индексов экономического развития, которые использует в своей работе Государственная служба статистики Украины [2].

Данное Постановление определяет процедуру проведения мониторинга и оценки результативности реализации региональной политики на основании рейтингового сравнения результатов хозяйственной деятельности предпринимательских структур.

Методология проведения мониторинга и оценки результативности предусматривает определенный алгоритм, который в дальнейшем может быть адаптирован и использоваться для реализации системного подхода касательно эколого-социоэкономической оценки хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий:

- выбор показателей отдельно по каждой составляющей оценки;
- расчет каждого отдельного показателя по сельхозпредприятиях;
- нормирование каждого отдельного показателя за формулой 1;

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{x_{\max i} - x_{ij}}{x_{\max i} - x_{\min i}} + \sum_{i=1}^n \frac{x_{ij} - x_{\min i}}{x_{\max i} - x_{\min i}} \quad 1$$

где R_j - сумма рейтинговых оценок конкретного предприятия за каждым с показателей, которые характеризуют отдельную составляющую;

x_{ij} - значение i -го показателя j -го предприятия;

$x_{\max i}$ - максимальные значения i -го показателя;

$x_{\min i}$ - минимальные значения i -го показателя.

- расчет интегральных показателей предприятий за каждой отдельной составляющей как среднее арифметическое суммы рейтингов конкретного предприятия за всеми показателями отдельной составляющей;

- на заключающем этапе происходит определение комплексной интегральной рейтинговой оценки как среднее арифметическое значение суммы рейтинговых оценок предприятий за всеми составляющими.

Предложенный методический подход дает возможность комплексно оценить результаты предпринимательской деятельности за интенсивностью и эффективностью хозяйственной деятельности, экологическими параметрами и социальной направленностью. Это обеспечивает реализацию гибкого подхода касательно учета территориально-региональных особенностей хозяйствования и обеспечит возможность реализовать потенциал экономической, экологической и социальной составляющей аграрного сектора на пути к сбалансированному развитию страны.

Литература:

1. Электронный ресурс – Режим доступа [<http://russian.irib.ir/tematicheskije-programi/palitika>]
2. Электронный ресурс – Режим доступа [<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF>]

Семинский А. А.,
студент,
научный руководитель - д.е.н., проф. Рогач С.М.,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВИДОВ ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

Сегодня время идет очень быстро, неся с собой огромные изменения в потребительские запросы человечества. Соответственно в мире (особенно в странах Европейского Союза) наблюдается стремительный рост научно-технического прогресса, повышение уровня жизни населения, внедрение в практику новых перспективных технологий. Но все это вместе с плюсами несет множество проблем для человечества, важнейшими из которых есть экологические, непосредственно влияющие на главную составляющую уровня жизни – здоровье человека.

Экологических проблем в Украине множество. Но особенное место занимает энергетическая. Украина относится к энергодефицитным странам. Потребности отечественного рынка в газо-, нефтепродуктах очень большие (к примеру: 5,5 млн т бензина и 6,5 млн т дизельного топлива в год). Обеспечение собственными ресурсами составляет не более 40%. Поэтому вопрос поиска альтернативных видов энергетических ресурсов очень актуален [3].

Опыт европейских стран показал, что одним из путей решения экологических проблем есть использование нетрадиционных энергоресурсов, самыми перспективными из которых есть растительные и животноводческие жиры, древесина, которые могут стать основой для производства биотоплива.

В Украине с целью развития этой отрасли принято несколько важных законодательных актов, среди которых Закон Украины «Об альтернативных видах жидкого и газового топлива», Указ Президента Украины «О мерах по развитию производства биологического сырья». В них отображены основные концептуальные положения развития альтернативных видов энергии ведутся работы по производству дизельного биотоплива, топлива для обеспечения теплового режима населения [1,2].

В аграрном секторе – обеспечено разработку нормативных документов (соответствующих стандартам ЕС) по производству и использованию биологических видов дизельного топлива, сырьем для которого есть рапс, твердого биотоплива, в качестве биомассы для которого используются быстрорастущие растения – эвкалипт, тополь, мискантус, верба и др. В Украине, в силу сформированных климатических условий, большое внимание в качестве биомассы привлекает верба (энергетическая лоза), с 1 га плантации которой можно собрать 8-12 тонн сухой древесины в год, при этом сбор «урожая» совершается раз в три года на протяжении 25-30 лет.

Учитывая опыт таких развитых стран как Швеция, Англия, Ирландия, Польша, Дания, использование энергетической лозы дает много шансов частично решить энергетическую проблему страны. За данными Государственного агентства по энергоэффективности и энергосохранению, технически достигаемый потенциал биоэнергетики – 31 млн тонн в год. Цена альтернативных видов энергоресурсов в 3-17 раз ниже естественных, которые масштабно используются в промышленности и сельскохозяйственной сфере.

Самими активными по выращиванию энергетической лозы оказались компании в западном регионе страны. Существенным примером развития данного направления является проект по выращиванию энергетической лозы в Ровенской области, где промышленные плантации этого растения занимают в пределах 30 га. Лидером в данном направлении является Волинская область, в которой сегодня работает региональная программа по энергосохранению, финансируемая за счет областного бюджета. По этой программе уже посажено 148 га энергетической лозы.

Ученные доводят, что этот вид растений обогащает почву минералами и микроэлементами, питательными веществами естественного происхождения. Плантации энергетической лозы являются естественными фильтрами для удаления отходов агропромышленного производства, пестицидов, используются в качестве буферных зон в местах накопления биологических отходов фермерских хозяйств.

Также к альтернативным видам энергии можно отнести переработку побочной продукции сельскохозяйственных культур. За оценкой экспертов Украина обладает величайшим потенциалом этого сырья. Волынь, как и большая часть Украины, в основном занимается развитием сельского хозяйства, в частности выращиванием зерновых культур. В результате – огромное количество производственных отходов, соломы, стеблей, которые вместо того, чтобы приносить прибыль и пользу, являются угрозой для окружающей среды, поскольку в большинстве случаев они просто сжигаются на полях, загрязняя атмосферу и провоцируя пожары. Незначительное количество используется для потребностей хозяйства. Переработкой лишнего сырья на энергетические паллеты практически никто не занимается. Положительный опыт работы в этом направлении имеет Дания, где в энергетических целях ежегодно перерабатывается и используется в пределах 14% выработанной сельским хозяйством соломы. За подсчетом специалистов Дании, в Украине ежегодно может быть переработано на биотопливо более 5 мил. тонн соломы. Полное использование этого ресурса дало бы возможность ежегодно экономить в пределах трех млрд. м³ природного газа. Энергетический потенциал соломы, собраной из 1 га, заменяет 1000 – 1200л жидкого топлива. При этом продукты сжигания паллет или брикетов из соломы менее токсичны, чем, например угля, и хорошо горят как в различного вида котлах, так и в печах. Кроме того, производство паллет или брикетов (гранул) из соломы, других отходов растениеводства не требует значительных затрат.

Актуальной для Украины проблемой на сегодня является практическое отсутствие перерабатывающей отрасли. Существующие технологии в отрасли биотоплива лишены возможности перерабатывать такое количество соломы. Инвестирование в эту отрасль пока что очень незначительное, а в Волынской области практически отсутствует. Пока что примером является Винницкая область, в которой в 2012 году компанией «Смарт Энерджи», была запущена первая линия мощного перерабатывающего завода по производству биопаллет «Вин-Паллета». Производительностью 75 тыс. тонн/год. Это дало возможность перерабатывать сырье пяти районов области. Открытие такого предприятия на Волыне позволило бы использовать не только отходы зерновых, но и кукурузных стеблей, подсолнуха, лесного хозяйства, камышу, которым богаты районы Полесья, а также использовать земельные участки, отведенные под энергетическую лозу, в более продуктивных целях.

Внедрение идеи переработки соломы и других отходов растениеводства значительно уменьшит проблему энергодефицита в стране, даст дополнительную прибыль сельскохозяйственным предприятиям за реализованное сырье, лишит необходимости сжигать отходы, загрязняя окружающую среду и подвергая опасности пожара, даст дополнительные рабочие места населению и, возможно, даст старт переработке других отходов

сельского хозяйства, производства, мусора на энергетические ресурсы. Использование собственных энергетических ресурсов позволит значительно уменьшить бюджетные расходы на импортное топливо, а сэкономленный бюджет направить на повышение уровня жизни населения, другие государственные потребности.

Литература:

1. Указ Президента Украины «О мерах по развитию производства биологического сырья» // Ведомости Верховной Рады – 2003 - №1391. Электронный ресурс: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1094/2003.
2. Закон Украины «О альтернативных видах топлива» // Ведомости Верховной Рады – 2016 - №1391. Электронный ресурс: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
3. В. Роженко, В. Марченко, И. Роженко. Перспективи біотоплива в Україні// Агробизнес сегодня. – 2014, №18.

Фурса А.В.,
к.э.н., доцент кафедры фискальной политики и страхования,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина
Бондарь В.С.,
к.э.н., заведующий лабораторией исследований по экономике,
маркетингу и планированию,
Институт биоэнергетических культур и
сахарной свеклы НААН Украины,
Украина

ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ В УКРАИНЕ ГЛОБАЛЬНОЙ БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ НА БАЗЕ ОБЪЕКТОВ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Проблему всеохватной реструктуризации свеклосахарной отрасли в Украине можно решить путем сочетания сахарного производства с производством биоэнергетического топлива в крупных организационных структурах (кластерах) в основном на базе сахарного сырья и других биоэнергетических культур. Для этого в Украине есть все необходимые природные и материально-технические предпосылки – значительные площади черноземов, которые ранее были заняты посевами сахарной свеклы, площадки и инфраструктура действующих законсервированных и демонтированных сахарных заводов, а также контуры их сырьевых зон.

В целом, потенциальные возможности Украины по производству биотоплива оцениваются экспертами в объеме – 49 млн тонн условного топлива (в нефтяном эквиваленте). При этом, экономически целесообразный

объем производства – 27 млн тонн условного топлива, а фактическое производство биотоплива составляет около 2,1 млн тонн.

Основные виды биотоплива, характерные для Украины:

- биоэтанол из мелассы, сахарного сиропа и «зеленой патоки»;
- биодизель из рапса и подсолнечника;
- пеллеты и гранулы из древесины, древесных отходов, соломы, растительных остатков после уборки кукурузы, подсолнечника, сои, риса, урожая ряда других биоэнергетических культур – свичграса, мискантуса, энергетической вербы;
- биогаз из жома, силоса, кукурузы, компостов, навоза, сорго, бытовых отходов, сточных вод и, возможно, из корнеплодов сахарной свеклы.

Объемы производства основных видов биотоплива из различных культур в условиях Украины (табл. 1, 2).

1. Потенциально возможный выход биоэтанола из основных сельскохозяйственных культур

Сельскохозяйственная культура	Урожайность, т/га	Выход биоэтанола, т/га
Сахарное сорго	100	4,5
Сахарная свекла	60	4,3
Кормовая свекла	95	3,3
Кукуруза на зерно	8	2,6
Картофель	25	2,2
Пшеница	5	1,5
Ячмень	4	1,1

Источник: Собственные расчеты.

2. Потенциально возможный выход биогаза из основных сельскохозяйственных культур (вместе с побочной продукцией)

Сельскохозяйственная культура	Выход биогаза, тыс. м ³ /га
Сахарная свекла	13,9
Кормовая свекла	13,6
Сахарное сорго	13,2
Кукуруза	12,6
Кукуруза на силос	8,1
Картофель	4,7
Озимая пшеница	4,5

Источник: Собственные расчеты.

Кроме того, в Украине около 8 млн га непродуктивных земель, которые не входят в состав земель сельскохозяйственного назначения, 3 млн га из которых могут быть использованы для выращивания биоэнергетических культур на твердые виды топлива, в частности, энергетической вербы, мискантуса, свичграса, акации и др.

В период рыночных трансформаций посевная площадь под сахарной свеклой в Украине уменьшилось в 4-7 раз, и достигла в 2016 году 292 тыс. га, а средняя за последние 5 лет – 320 тыс. га.

С учетом возможного экспорта сахара и создание переходящих запасов, средняя посевная площадь под сахарной свеклой для производства са-

хара должна быть в пределах 320-350 тыс. га. На остальных плодородных землях, которые сейчас заняты избыточными посевами других культур – кукурузой, рапсом, подсолнечником, соей и прочими, можно дополнительно разместить еще минимум 300 тыс. га посевов сахарной свеклы исключительно для производства биоэтанола и биогаза.

Основной материально-технической базой создания и функционирования биоэнергетических комплексов должны стать действующие сахарные заводы, законсервированные, площадки и остатки инфраструктуры демонтированных сахарных заводов, спиртовые заводы, существующее оборудование для изготовления биоэтанола, новые биогазовые установки и другие, заново создаваемые объекты.

Нужно отметить, что материально-техническая база большей части действующих и законсервированных заводов подверглась значительному разрушению, исключая несколько десятков сахарных заводов, которые в 2016 году находились в собственности сахарных вып-компаний. Кроме того, часть законсервированных заводов таковыми лишь считаются на бумаге, а на самом деле подверглись полному разрушению, особенно водоемы, которые пересохли и превратились в лагуны. В то же время, существует определенная часть инфраструктуры на отдельных демонтированных заводах (площадки, подъездные пути, водоемы и т.д.). Поэтому, в каждом конкретном случае нужно изучать ситуацию на месте.

Производственными объектами платформы: должны стать крупные агробиоэнергетические комплексы-кластеры.

В состав отдельного кластера должны войти: сахарный завод (мощностью не менее 5 тыс. т переработки в сутки), биоэтанольный завод (мощностью не менее 100 тыс. т/год), элеватор зерновой, комбикормовый завод, животноводческий комплекс, биогазовая установка, цех по изготовлению дрожжей, цех изготовления биопластика, установка для изготовления твердых видов топлива, переработка отходов, убойная, фото биореактор для переработки сточных вод, электросеть и теплосеть, другие вспомогательные производства, тепличный комплекс по выращиванию овощей, цветов.

При этом следует исходить из того, что продолжительность производственного сезона должна составлять не менее 180-200 дней в году, а это будет способствовать созданию на каждом объекте несколько десятков дополнительных рабочих мест, а также решению не только энергетической проблемы, но и продовольственной, общему увеличению уровня прибыльности.

Производственные комплексы должны выращивать максимально возможную площадь посева сахарной свеклы и других сельскохозяйственных культур. Однако, при планировании деятельности следует учитывать ценовую конъюнктуру рынка, регулировать объемы производства сахара, биотоплива. При этом биоэнергетический комплекс может использовать био-

топливо собственного производства для энергетического обеспечения своей деятельности по всем направлениям производства. Таким образом, экономия составит более 20% от общих затрат топлива.

Следует учитывать, что использование для изготовления биоэтанола диффузионного сока, сахарного сиропа и «зеленой патоки», позволит значительно сократить расходы известняка и угля благодаря использованию CO_2 , образующегося при брожении и задействовании его в обращении для процесса диффузии после спиртовой барды.

В общем, выращивание сахарной свеклы и их переработка в составе единого комплекса значительно снизит себестоимость и цену на сырье, повысит конкурентоспособность биоэтанола, других видов топлива, сахара.

Основные виды продукции биоэнергетического кластера: сахар, биоэтанол, биогаз, биопластмассы, белковые добавки, удобрения, мука, клетчатка, дрожжи, крахмал, зерно, животные продукты, электроэнергия, тепло, твердые виды топлива.

Шпак Ю.Б.,
аспирант кафедры менеджмента,
Уманский НУС,
Украина

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТРАСЛИ АПК

В последние годы мировой экономический кризис, при воздействии глобализации, негативно повлиял на агропромышленный комплекс Украины. Поэтому роль антикризисных методов управления, а именно, привлечение стратегии диверсификации, необходимо при выводе сельскохозяйственных предприятий из глубокого кризиса.

В условиях глобализации отрасли сельского хозяйства стратегия диверсификации является общественной формой организации производства. Слово диверсификация происходит от латинских слов - *diversus* (разный, удаленный) и *fadere* (делать). С экономической точки зрения стратегия диверсификации в АПК - это проникновение сельскохозяйственных предприятий в новые сферы деятельности, превращает их в многоотраслевые комплексы. При этом создаются новые виды деятельности предприятия, не связанные с основным видом деятельности.

Исследование стратегии диверсификации в условиях глобализации отрасли АПК является актуальным вопросом и касается подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий.

Чтобы в полной мере описать глобализационные процессы сельскохозяйственных предприятий систематизируем негативные последствия от влияния глобализации на исследуемые предприятия, а именно:

1. Уменьшение влияния сельскохозяйственных предприятий на экономику в целом;
2. Деградация отношений между отечественными товаропроизводителями;
3. Под действием экономического кризиса в стране происходит обострение продовольственных проблем;
4. Значительный разрыв в экономико-социальном развитии между сельскими и жителями крупных городов [1].

Влияние глобализации на сельскохозяйственные предприятия вызывает возникновение значительных рисков для отрасли агропромышленного комплекса Украины.

На данном этапе агропромышленный комплекс Украины не имеет возможности в полной мере развивать сельскую местность, поэтому это становится обязанностью сельскохозяйственных предприятий, которые получают незначительные доходы от хозяйственной деятельности. Как вывод без повышения эффективности производства не будут осуществляться реформы АПК. Для решения данной проблемы нужно использовать диверсификацию, данная стратегия поможет в полной мере привлечь имеющиеся ресурсы и таким образом обеспечить повышение прибыльности отрасли и как результат обеспечить социально-экономическое развитие сельской местности и благосостояние населения [2, с. 18].

Чтобы определить последствия внедрения стратегии диверсификации для сельскохозяйственных предприятий необходимо исследовать функции производственных диверсификационных процессов в агропромышленном комплексе [3]. (Табл. 1).

Таблица 1

Функции производственных диверсификационных процессов в АПК Украины

Функции производственных диверсификационных процессов		
Социальная	Экономическая	Экологическая
1. Увеличение количества рабочих мест; 2. Сотрудничество товаропроизводителей с частными владельцами сельскохозяйственной техники; 3. Улучшение условий труда; 4. Распаевание сельскохозяйственных угодий.	1. Увеличение объемов валовой продукции; 2. Получение прибыли от других видов деятельности; 3. Выход на новые рынки сбыта; 4. Уменьшение рисков за счет хозяйствования в других сферах деятельности.	1. Использование новой сельскохозяйственной техники, уменьшает загрязнение окружающей среды; 2. Строительство новых производственных мощностей с использованием очистных сооружений.

Следовательно, в условиях глобализации агропромышленный комплекс Украины требует обеспечения его конкурентоспособности, а стратегия диверсификации является если не главным, то вспомогательным фактором для ее обеспечения [4]. Использование стратегии диверсификации

позволяет повысить не только конкурентоспособность продукции предприятия, но и увеличить сбыт за счет выхода на новые рынки и более полного удовлетворения потребностей потребителей.

В условиях экономического и социального кризиса диверсификация в сельском хозяйстве является неотъемлемым процессом, поскольку повышает уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, обеспечивает экономическую и продовольственную безопасности государства.

Литература:

1. Кузык И.А. Особенности развития диверсификации производства в сельском хозяйстве, в частности отрасли птицеводства [Текст] / И. А. Кузык // Экономика АПК и природопользования: Сб. науч. работ Харьковского национального аграрного университета. - 2009. - № 9. - С. 243 - 250.
2. Павлов А.И. Сельское развитие в Украине: теория, практика, политика, управление [Текст] / А.И. Павлов. - Одесса: Астропринт, 2008. - 208 с.
3. Мельник Н.Б. Цели диверсификации производства в сельском хозяйстве на пореформенной этапе его развития [Электронный ресурс] / Н.Б. Мельник. - Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apre/2008_4_2/93.pdf.
4. Бакуш К. Теоретические основы диверсификации сельскохозяйственного производства [Текст] / К. Бакуш // Вестник ЛНАУ. Экономика АПК. - 2010. - №17 (2). - С. 112 - 119.
5. Маховский Д.В. Стратегия диверсификации сельскохозяйственного производства как путь формирования конкурентоспособности перерабатывающих предприятий АПК [Текст] / Д.В. Маховский // АгроСвіт. - 2014. - №24. - С. 67 - 71.
6. Гончарук А.А. Методы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Гончарук // Управление развитием. - 2014. - № 3. - С. 145 - 147.
7. Мотречко В.Д. Глобализация и ее влияние на экономику Украины / В.Д. Мотречко // Тезисы докладов II Всеукраинской научно-практической конференции [Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий в условиях рыночной среды], (г. Днепропетровск, 20 марта 2013) / Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля. - Днепропетровск, 2013. 199 - С. 252-254.

**Якимовская А.В.,
аспирант,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНСТИТУАЛИЗАЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

Институциональная экономическая теория возникла как синтез экономики, социологии, права, психологии и философии на рубеже XIX-XX вв., когда американские ученые Т. Веблен, Дж. Коммонс и В. Митчелл на основе индуктивного метода начали изучать экономические проблемы с

помощью методов других общественных наук, особенно социологии и права [1].

Понятие «институт» в научной литературе определяется как правило, норма права, норма поведения, совокупность традиций, порядок, сложившийся и существует в обществе и в государстве. С помощью институтов общественные институты регулируют различные отношения в обществе, в том числе и земельные [5].

Теоретические аспекты институциональной экономики наиболее приемлемы при изучении экономических процессов в земельных отношениях, где дальнейшая институционализация (развитие) находится под значительным влиянием социальных норм, правил и традиций, а институциональный анализ в земельной сфере является наиболее результативным. Он обобщает все остальные методы анализа с использованием системной структуризации экономических и социальных явлений с целью их регулирования.

В земельной сфере выделяют такие общественные институты [2]: макроинституты, которые определяют ход определенных процессов на макроуровне; государство - общественный институт, которому народ делегирует часть прав посредством конституции; мезоинституты, которые распространяют свое действие на мезоуровне (отрасли, районы и др.); микроинституты, связанные с принятием решений, деятельностью и взаимодействием организаций (предприятий), наноинституты, определяющие поведение отдельных индивидов.

Институты, формирующие земельные отношения существуют в рамках, определенных правовыми институтами и общественными традициями. На основе институтов устанавливают стандарты, нормы и правила, которые отражаются в нормативно-правовых актах, нацелены на однозначность восприятия и единство подхода в отношении указанных в них положений об обороте земельных участков, организацию рационального использования и охраны земель, обеспечения функционирования рынка этих земель, экологической безопасности землепользования и др.

Стоит отметить, что сформированные в Украине институты землеустройства, институты частной собственности на земельную долю (пай), институт охраны и рационального использования сельскохозяйственных земель действуют только в пределах правовых норм, которыми не предусмотрено современных обязательственных норм поведения. Институты коллективной и общественной собственности на землю существуют, и регулируются традиционными нормами и правилами поведения, при этом государство часто игнорирует их существование [3].

Как отмечают специалисты, введение земли в полноценный экономический оборот, капитализация земельных отношений в аграрной сфере невозможны из-за отсутствия институционального развития рынка земель в Украине [4]. Поэтому нет возможности сформировать новые, инновацион-

ные земельные правоотношения и через них выйти на качественно новый уровень функционирования института оборота земель сельскохозяйственного назначения, чтобы способствовать формированию современной земельной политики, направленной на рациональное использование и охрану земель без взвешенного и научно обоснованного обеспечения земельных отношений в Украине.

Становление полноценного оборота земель сельскохозяйственного назначения в Украине является насущной необходимостью для дальнейшего развития аграрного сектора [4]. Ведь земля как особое средство производства должна быть в руках наиболее эффективного производителя, который обеспечивает не только доходность, но и на фоне высокой производительности достигает устойчивого социально сбалансированного и рационального землепользования. Украина имеет уникальный стратегический ресурс - черноземы, который является основным средством производства сельскохозяйственной продукции. Именно благодаря этому ресурсу предприятия аграрного сектора Украины динамично развиваются и уже стали заметными игроками на международных рынках.

Однако, развитие различных форм собственности и хозяйствования на земле без строгого и надежного государственного экологического контроля, отсутствие соответствующей законодательной базы привели к потребительскому отношению к земле, а в сельском хозяйстве - к игнорированию экологических требований в пользу экономических интересов.

Распашка сельскохозяйственных угодий в нашей стране составляет около 80%, что является одним из самых высоких показателей в мире и свидетельствует об интенсивном использовании этих угодий. К тому же, вызывает беспокойство стихийное формирование новых методов землепользования, низкий уровень финансового обеспечения по мерам защиты от эрозии и отвод значительного объема площадей под технические культуры.

В современных условиях хозяйствования важное значение приобретает вопрос охраны земель. Правовое регулирование в этой сфере осуществляется в соответствии с Конституцией Украины, Земельного кодекса, Закона Украины «Об охране земель», других нормативно-правовых актов [4]. Однако, отсутствие специальных правовых институтов в виде правовых нормативных актов и ответственности за нерациональное использование земли позволило собственникам земли и землепользователям бесхозяйственно относиться к национальному богатству - земле.

Частично этот вопрос решен благодаря внедрению административных норм и изменений в законодательстве. [4]. Суть этих изменений состоит в том, что земельные участки сельскохозяйственного назначения для ведения товарного сельскохозяйственного производства должны использоваться в соответствии с разработанными и утвержденными в установленном

порядке проектами землеустройства, учитывающими экологические требования.

Таким образом, экономические процессы в земельной сфере подчинены не классический экономическим, чисто рыночным теориям, а институциональной экономической теории имеют социально-экономический, то есть институциональный характер с обязательной ориентацией на общественные нужды.

Литература:

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 342 с.
2. Іващенко О. Новий інституціоналізм в економічній соціології / О. Іващенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – № 1. – С. 60-70.
3. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма / Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
4. Офіційний веб – портал Верховна Рада України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
5. Улько Є.М. Інституціональна складова економічного розвитку тваринництва на основі диференціації впливу інституцій та інститутів / Є.М. Улько // Вісник Харк. нац. аграрн. ун.-ту ім. В.В. Докучаєва. Сер.: «Екон. науки». – 2015. – № 2. – С. 131-142.
6. Шарий Г.І. Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі України: дис. Доктора економічних наук:08.00.06/ Шарий Григорій Іванович. – Х., 2016. – 518 с.

**Tasheva Y.,
PhD, Assoc. Professor,
Palichev T.
PhD, Assoc. Professor**

University “Prof. Dr Assen Zlatarov” - Burgas, Bulgaria

CHARACTERIZATION OF HEAVY FUEL OILS

INTRODUCTION

Heavy fuel oil can be utilized as raw materials for various industries such as synthetic fiber, dyestuff, medication, coating and national defense. It is also a type of raw materials from which phenols and naphthalenes can be extracted for the production of washing oil, cementitious agents, antiseptic agents, and catalytic hydrogenated to produce gasoline, diesel oil, etc. Therefore, a detailed analytical study on the composition and chemical structure of heavy fuel oil will be advantageous to its processing and utilization, and enable it to be a chemical and power fuel materials of great value.

Because of the complex characteristics of heavy fuel, most previous researches have used some form of pre-separation, dividing a mixture into several fractions to provide further identification and quantitative analysis for it. There have already been some reports on the analytical methods of heavy fuels. These methods mainly involved UV-fluorescence spectroscopy (UV-F) [1, 2], size ex-

clusion chromatography (SEC) [2], nuclear magnetic resonance method (NMR) [3-5], gas chromatography [6], high performance liquid chromatography [7, 8], gas chromatography-Fourier transform infrared spectrometry [9, 10], and gas chromatography-mass spectrometry (GC/MS) [11,12].

In this study, an experimental research on composition of heavy fuel blends. A detailed composition analysis was carried out on the heavy fuel blends by liquid chromatography; therefore a satisfactory analytical result obtained, which offers a referable theoretical foundation for the further processing and utilization of heavy fuel.

EXPERIMENTAL

All the chemical reagents used in this study were of analytical grade. Elution liquid chromatography was carried out in standard laboratory column. It was cleaned with chromic acid.

The following physical and chemical properties of samples of heavy oils were determined following well established procedures: specific gravity, kinematic viscosity, pour point, water content, ash content, total acid content and sulfur content.

Elution liquid chromatography of heavy oils into aromatics and nonaromatic's was carried out in standard laboratory column. After cleaning and drying, the column was carefully packed with silica gel and moistened with 25 cm³ n-hexane. The oil sample (~ 10 g) dissolved in 25 cm³ n-hexane was then introduced into column. The non-aromatic component was obtained by adding n-hexane in small portions to the column to flush it. The total quantity of n-hexane was about 280 cm³. Thereafter a mixture of toluene and ethanol in ratio 2:1 was added to the column to remove a mixture of aromatics and non-aromatics. The elution of the aromatic component was continued and completed by using only ethanol to flush the column. The three fractions obtained by evaporation of used solvents at 105 °C.

RESULTS AND DISCUSSION

The physicochemical properties of heavy oils are summarized in Table 1.

Table 1. Physicochemical properties of heavy oils

Parameters	Heavy oil 1	Heavy oil 2
Specific gravity at 15 °C, kg/m ³	0,936	0,960
Kinematic viscosity at 100 °C, mm ² /s	5,69	7,00
Pour point, °C	+ 22	+ 5
Water content, %	0,05	0,08
Ash content, %	0,007	0,013
Total acid content, mg KOH/g	0,1	0,3
Sulfur content, %	0,56	0,67

The colors of the three fractions obtained from elution liquid chromatography of heavy oils are presented in Table 2. The color variations indicate that the elution liquid chromatography has been successful in fractionating the samples into aromatics and non-aromatics.

Table 2. Colors of fractions of elution column chromatography by heavy oils

sample	Fraction I non -aromatics	Fraction II aromatics + non-aromatics	Fraction III aromatics
Heavy oil 1	Golden yellow	brown	Yellowish brown
Heavy oil 2	Yellow	Deep brown	Black

The percent of fractions are presented in Table 3. The data show that elution column chromatography successfully fractionated the samples into aromatics and non-aromatics.

Table 3. Percent of fractions of eluted column chromatography by heavy oils

sample	Fraction I non -aromatics	Fraction II aromatics + non-aromatics	Fraction III aromatics
Heavy oil 1	48,3	33,1	18,6
Heavy oil 2	39,6	38,2	22,2

CONCLUSIONS

Elution column chromatography with silica gel allow for the rapid, economical, accurate fractionating into aromatics and non-aromatics of heavy oils. The method is fast requires minimum work up time and in only minor loss to evaporation.

References:

1. Bastow, T.P., van Aarssen, B.G.K., Chidlow, G.E., Alexander, R., Kagi, R.I., 2003. Small-scale and rapid quantitative analysis of phenols and carbazoles in sedimentary matter. *Organic Geochemistry* 34, 1113–1127.
2. Bennett, B., Larter, S.R., 2000. Quantitative separation of aliphatic and aromatic hydrocarbons using silver ion-silica solid phase extraction. *Analytical Chemistry* 72, 1039–1044.
3. Bundt, J., Herbal, W., Steinhart, H., Franke, S., Francke, W., 1991. Structure-type separation of diesel fuels by solid phase extraction and identification of two- and three-ring aromatics by capillary GC–Mass spectrometry. *Journal of High Resolution Chromatography* 14, 91–98.
4. Fowler, M.G., Hamblin, A.P., Hawkins, D., Stasiuk, L.D., Knight, I., 1995. Petroleum geochemistry and hydrocarbon potential of Cambrian and Ordovician rocks of western Newfoundland. *Bulletin of Canadian Petroleum Geology* 43, 187–213.
5. Hirsch, D.E., Hopkins, R.L., Coleman, H.J., Cotton, F.O., Thompson, C.J., 1972. Separation of high-boiling petroleum distillates using gradient elution through dual-packed (silica gel-alumina gel) adsorption columns. *Analytical Chemistry* 44, 915–919.
6. Jiang, C., Li, M., Duin, A.C.T., 2000. Inadequate separation of saturate and monoaromatic hydrocarbons in crude oils and rock extracts by alumina column chromatography. *Organic Geochemistry* 31, 751–756.
7. Later, D.W., Lee, M.L., Bartle, K.D., Kong, R.C., Vassilaros, D.L., 1981. Chemical class separation and characterization of organic compounds in synthetic fuels. *Analytical Chemistry* 53, 1612–1620.
8. Li, M., Larter, S.R., Stoddart, S., Bjorøy, M., 1992. Practical liquid chromatographic separation schemes for pyrrolic and pyridinic nitrogen heterocyclic fractions from crude oils suitable for rapid characterisation of geological samples. *Analytical Chemistry* 64, 1337–1344.

9. Moldowan, J.M., Dahl, J., McCaffery, M.A., Smith, W.J., Fetzer, J.C., 1995. Application of biological marker technology to bioremediation of refinery by-products. *Energy and Fuel* 9, 155–162.
10. Peters, K.E., Walters, C.C., Moldowan, J.M., 2005. *The Biomarker Guide Volume I Biomarkers and Isotopes in the Environment and Human History*, second edition, University Press, Cambridge.
12. Radke, M., Willsch, H., Welte, D.H., 1980. Preparative hydrocarbon group type determination by automated medium pressure liquid chromatography. *Analytical Chemistry* 52, 406–411.

Koleva Y.
PhD., Assoc. Prof.,
Tasheva Y.
PhD., Assoc. Prof.,
University “Prof. Dr. Assen Zlatarov”, Burgas, Bulgaria

MICROBIAL METABOLISM OF PETROLEUM BENZENE IN THE ENVIRONMENT

INTRODUCTION

Benzene undergoes a number of different transformation and degradation reactions in the environment [1]. Although microbial utilization of toluene [2], ethylbenzene [3], and xylenes [4] under various anoxic conditions has been well-documented, biodegradation of benzene has been inconsistently observed in the absence of oxygen. In fact, a number of reports have shown that benzene resists anaerobic metabolism in the field [5] and in laboratory enrichments established with sewage sludge, groundwater sediments, and contaminated soils [6].

Benzene degradation in the absence of oxygen was noted as early as 1980, when Ward et al. [7] reported the formation of small amounts [up to 2%] of $^{14}\text{CO}_2$ and $^{14}\text{CH}_4$ from ^{14}C -benzene in methanogenic enrichments derived from petroleum contaminated salt marsh and estuarine sediments. Microbial metabolism of benzene to carbon dioxide and methane has been observed under methanogenic conditions in enrichment cultures from sewage sludge [8], and benzene mineralization to CO_2 has been observed in mesocosms containing river sediments [9].

The aim of this work is to predict the possible microbial metabolism of benzene by a software of (Q)SAR Application Toolbox. The benzene was metabolically activated in the microorganisms and their protein and DNA binding was estimated. Observed and predicted microbial pathways were observed. Observed and predicted metabolites have different mechanisms of protein binding.

MATERIALS AND METHODS



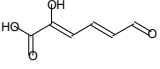
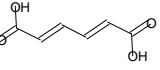

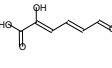
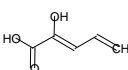
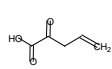
Compounds. Petroleum benzene and its microbial metabolites were investigated which are presented in Table 1.

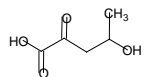





OECD (Q)SAR Application Toolbox. Metabolic pathways documented for 200 organic chemicals in different mammals are stored in a database format that allows easy computer-aided access to the metabolism information. The collection includes chemicals of different classes, with variety of functionalities such as aliphatic hydrocarbons, alicyclic rings, furans, halogenated hydrocarbons, aromatic hydrocarbons and haloaromatics, amines, nitro-derivatives, and multifunctional compounds. *In vivo* and *in vitro* (predominantly, with liver microsomes as experimental systems) studies were used to analyze the metabolic fate of chemicals. Different sources, including monographs, scientific articles and public websites were used to compile the database [10, 11].

RESULTS AND DISCUSSION

The results of protein and DNA binding of the probable microbial metabolites (observed and predicted) of petroleum benzene are presented in Table 1.

Table 1. Probable metabolic activation of petroleum benzene, protein and DNA binding by (Q)SAR Application Toolbox

Compound/ CAS number	Observed Microbial Metabolism by (Q)SAR Application Toolbox (Protein and DNA binding)	Microbial Metabolism Simulator by (Q)SAR Application Toolbox (Protein and DNA binding)
Benzene 71-43-2	<p>4 metabolites;</p> <div>  </div> <p>1) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>2) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>3) Protein binding – Michael-type nucleophilic addition, Schiff base formation; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>4)</p>	<p>10 metabolites;</p> <div>  </div> <p>1) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>2) Protein binding – Michael-type nucleophilic addition, Schiff base formation; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>3) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;</p> <div>  </div> <p>4) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;</p>

	Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;	 5) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;
		 6) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;
		 7) Protein binding – Schiff base formation; DNA binding – No binding;
		 8) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;
		 9) Protein binding – Schiff base formation; DNA binding – No binding;
		 10) Protein binding – No binding; DNA binding – No binding;

The microbial metabolites of the parent structure (petroleum benzene) were predicted for the possible side effects which can cause in protein and DNA binding. This was done theoretically by a software ((Q)SAR Application Toolbox) – observed and predicted microbial metabolism.

Large amounts of hydrocarbon contaminants are released into the environment as a result of human activities. The common occurrence of metabolically active bacterial populations in areas that are contaminated with hydrocarbons strongly suggests that these microorganisms are able to utilize hydrocarbons as their carbon and/or energy sources. Due to the complexity of crude oil, biodegradation involves the interaction of many different microbial species. A better way to investigate the microbial activation of petroleum benzene would be to use biodegradation by the OECD (Q)SAR Application Toolbox. Observed microbial metabolites of petroleum benzene are four and predicted microbial metabolites are ten. The protein and DNA binding of the metabolites of petroleum benzene was estimated.

References:

- [1] Harayama, S. & Timmis, K. 1992: Aerobic biodegradation of aromatic hydrocarbons by bacteria. In Metal Ions in Biological Systems ed. Siegel, H. & Sigel, A. NY: Marcel Dekker. Vol. 28, 99-156 pp.
- [2] Dolfing, J., Zeyer, J., Blinder-Eicher, P., Schwarzenbach, R.P. 1990: Isolation and characterization of a bacterium that mineralized toluene in the absence of molecular oxygen. Arch. Microbial., 154: 336-341.
- [3] Rabus, R., Widdel, F. 1995: Anaerobic degradation of ethylbenzene and other aromatic hydrocarbons by new denitrifying bacteria. Arch. Microbial., 163: 96-103.
- [4] Evans, P.J., Mang, D.T., Kim, K.S., Young, I.Y. 1991: Anaerobic degradation of toluene by a denitrifying bacterium. Appl. Environ. Microbial., 57: 1139-1145.
- [5] Barbaro, J.R., Barker, J.F., Lemon, L.A., Mayfield, C.I. 1992: Biotransformation of BTEX under anaerobic denitrifying conditions: field and laboratory observations. J. Contam. Hydrol., 11: 245-272.
- [6] Krumholz, L., Caldwell, M.E., Suflita, J.M. 1996: In Bioremediation: Principles and Applications. Crawford, R. & Crawford, D., Eds. Cambridge University Press. 61-99 pp.
- [7] Ward, D.M., Atlas, R.M., Boehn, P.D., Calder, J.A. 1980: Microbial degradation and chemical evolution from the Amoco spill. Ambio, 9: 277-283.
- [8] Grbic-Galic, D., Vogel, T.M. 1987: Transformation of toluene and benzene by mixed methanogenic cultures. Appl. Environ. Microbiol., 53: 254-260.
- [9] Van Beelen, P. & Van Keulen, F. 1990: The kinetics of the degradation of chloroform and benzene in anaerobic sediment from the river Rhine. Hydrobiol. Bull., 24: 13-21.
- [10] OECD (Q)SARs Application Toolbox: http://www.oecd.org/d/ocument/23/0,3343,en_2649_34379_33957015_1_1_1_1,00.html
- [11] Mekenyan, O.G., Dimitrov, S.D., Pavlov, T.S., Veith, G.D. 2004: A systematic approach to simulating metabolism in computational toxicology. I. The TIMES heuristic modeling framework. Current Pharmaceutical Design, 10: 1273-1293.

СЕКЦИЯ 3. ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

Abuselidze G.,
Professor, Doctor of Economics
Head, Department of Finance, Banking and Insurance
Shota Rustaveli State University
Georgia

FROM DEVALUATION TO STAGFLATION (MODERN CHALLENGES. REASONS. DANGERS)

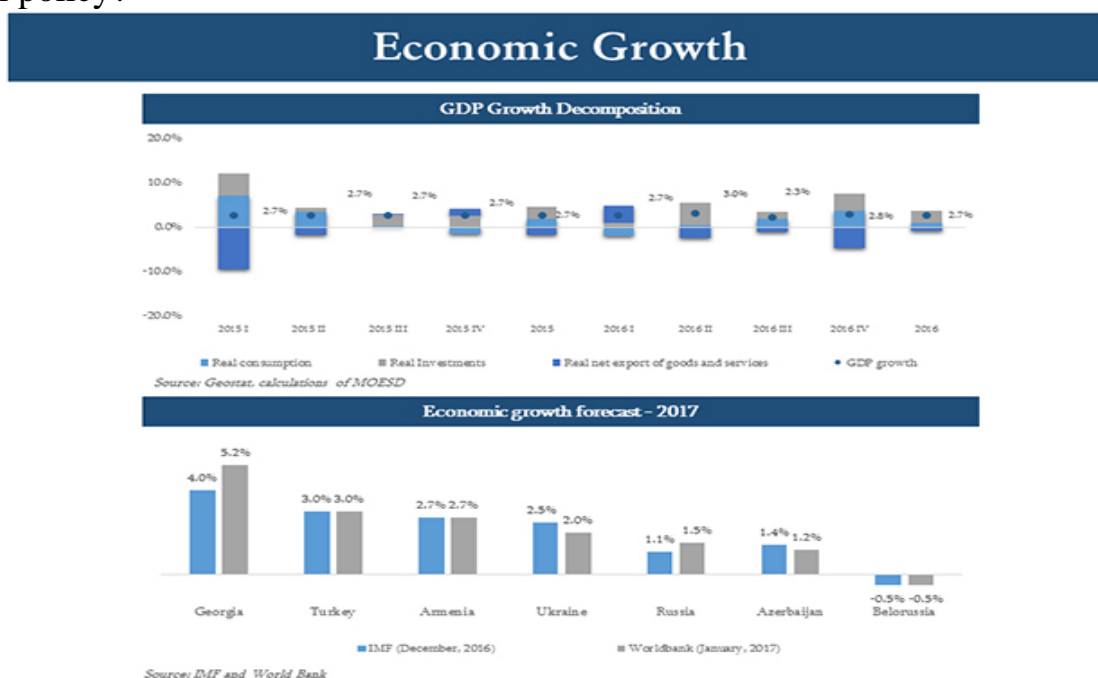
Abstract. This article investigates the reasons of stagflation, as of one of the most complicated and undesirable state, as well as its socioeconomic features. This work aims representation of analysis of the socioeconomic results of stagflation in Georgia and determination of the main lines of its removal. Due to the named aims, this article investigates the reasons of stagflation, its impact on economic development of the country and welfare of each citizen, effectiveness

of monetary regulations issued by the National Bank and presents the respective recommendations.

Keywords: stagflation, monetary policy, economic activeness, production capacity.

Research. Among the last economic reforms implemented for overcoming of the world financial and economic recessions the special emphasis is made to macroeconomic stabilization [1] and socioeconomic strengthening of the country is recognized one of the imperatives, what cannot be well-reasoned without monetary and fiscal policy. Coordinated operation of monetary and fiscal policy play the important role in promotion of economic activeness and growth of production volume, further socioeconomic development of the country. Only monetary policy cannot be the single tool of influence upon total demands and delivery. The role of fiscal policy and its impact on economic activeness and production volume is also important [2]. Otherwise, efforts of only National Bank will not be enough, although for successful implementation of reforms it is necessary to provide strong financial support, stimulation of inflation to some extent providing economic activation and growth of production volume. In case of such attempts the country may find itself in stagflation state.

At present stage academic economists go on with discussions of the matters as follow: whether specific rate of inflation stimulates employment or not? Which is more effective: stimulation of economic development by means of soft monetary policy causing inflation, or prices balanced by tight monetary policy and stimulation of economic development by means of coordination of optimal fiscal policy?



As some economists state, just moderate inflation is required and/or unavoidable for expanding economy and economic growth should not be sacrificed to removal of inflation. We cannot agree with this consideration, as excessive

stimulation of inflation and softened monetary policy implemented by national bank may bring state down to stagflation [5]. Inflation rate over 6-8% damages economic expansion (Georgia, Turkey, Armenia, Ukraine, Russia, Azerbaijan etc.) and causes risk of loss of financial stability in the country, unpredictable price-level, currency rate and percent rates, but economic development in such event needs stable macroeconomic environment.

That is why, we consider stimulation of inflation motivated with economic development is inadmissible, although tightening of monetary policy complicates (not prevents) achievement of high rate economic enhancement. For the proof of this, let's review monetary policy rates of the last years and dynamics of economic growth in the same period (Please, find the table).

Monetary Policy Rate and Economic Growth 2009-2016 [6]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Monetary Policy Rate	6%	6.25%	7.5%	5.25%	3.75%	4%	7%	6,5%	7,5%
Economic Growth	-3.8%	6.3%	7.2%	6.2%	3.3%	4.6%	5%	4,5%	5.2%

As we see, in the mentioned event, rate of monetary policy and economic growth rates are directly proportional. Why, we wonder? Really, tightening of monetary policy should cause slowdown of economic growth.

We often talk about various economic processes and events, but rarely take into consideration economic model and structure of country. For example, we say and hear that devaluation of national currency is good for stimulation of export and domestic products competitiveness; we say that floating exchange rate is good, but in no case we take into consideration the most important factor – dollarization of economy [4].

Resulted fall in exchange due to high dollarization, growth of competitiveness of export is not considerable, but stimulation of inflation may cause stagnation instead of economic growth (drop in employment and production suspension).

During the last decades stagflation occurs in the USA, Great Britain, Bulgaria, Denmark, Ukraine, Armenia and Georgia [4]. Such stagflation is caused with monetary expansion implemented for overcoming of economic crisis.

Thus, high level of dollarization causes rather stagflation, then economic growth and vice versa, stimulation of devaluation in conditions of de-dollarization causes decrease of stagflation and economic growth in the same proportion.

Conclusion. Mitigation of the results of tight monetary policy shall be provided by the government through the correct financial policy. Namely, in order to avoid stagflation, stabilize prices and exchange rate in conditions of tight monetary policy, the government shall through the proper tax policy [3] provide economic activation and growing of production volume, stimulation of invest-

ments and mobilization of maximum possible investments (Singapore experience), which will not only promote economic enhancement, but also stimulate national currency exchange rate and price level.

References:

1. Abuselidze, G. (2013). Optimal Tax Policy-Financial Crisis Overcoming Factor. *Asian Economic and Financial Review*, 3(11), 1451-1459.
2. Abuselidze, G. (2012). The influence of optimal tax burden on economic activity and production capacity. *Intelektine Ekonomika*, 6(4).
3. Abuselidze, G. (2015). Formation of Tax Policy in the Aspect of the Optimal Tax Burden. *International Review of Management and Business Research*, 4(3), 601.
4. Macroeconomic overview, National Bank of Georgia, Official site: <https://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/pres/master%20presentation%20for%20web.pdf>
5. Ministry of economy and sustainable development of georgia, official site: <http://www.economy.ge/?page=ecoreview&s=37>
6. National statistic office of Georgia, Official site: http://geostat.ge/index.php?action=page&p_id=119&lang=eng

Бунак К.К,
студентка,
научный руководитель – Негода Ю.В.,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ БАНКРОТСТВА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Перестройка аграрных отношений в Украине, к сожалению, не стала фактором, стимулирующим развитие отечественного агропромышленного комплекса. Нарушено систему ресурсного обеспечения аграрного сектора, не сформирован механизм координации аграрных предприятий, отсутствуют устойчивые рынки сбыта сельхозпродукции, деградировала кредитно-финансовая система аграрного сектора, разрушена социальная сфера села. Все это свидетельствует об отсутствии методологической поддержки функционирования института преобразований. В настоящее время методическим аспектам исследования деятельности института банкротства уделяется недостаточно внимания. В исследованиях используются различные подходы, часто не обеспечивают адекватности в сравнении полученных результатов [1, с. 34].

Применение системного метода к изучению процессов функционирования процедуры банкротства позволяет рассматривать ее как объект исследования с большим диапазоном внутренних и внешних причинно-следственных связей, имеет различные проявления.

Системный метод в свою очередь включает ряд подходов [2]: структурный – выделение структурных элементов системы; функциональный – необходимость исследования функций каждого элемента этой системы; генетический – выделение базиса в исследуемой системе и изучение его влияния на развитие всей структуры элементов данной системы; интегративный – исследование взаимосвязей между структурными элементами системы и выявление общих тенденций развития системы как целостного организма.

В ходе изучения процесса функционирования института банкротства использовались также определенные макроэкономические показатели, с помощью которых осуществлялся переход от отдельных фактов к общей характеристике ситуации и отделения объективного от субъективного.

Ранее, в условиях устойчивой экономики характерно применение традиционных методов исследований: индексного метода, корреляционно-регрессионного анализа, метода средних абсолютных и относительных величин, метода отклонений, метода цепных подстановок и разниц, метода группировок.

К нетрадиционным методам исследования отнесем: метод парных сравнений на основе многомерного шкалирования, метод балльной оценки, расчет интегральных показателей, экономико-математическое моделирование, когнитивный подход и сценарный анализ.

Одной из основных задач экономических исследований процедуры банкротства является прогнозирование неплатежеспособности на ранних этапах. Этой проблеме отводится основное место в экономических исследованиях банкротства.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов после 3-х месяцев со дня наступления срока выплаты. По истечении этого срока кредиторы вправе обратиться в хозяйственный суд по поводу признания предприятия должника банкротом.

Рассмотрим различные подходы к прогнозированию банкротства, используемых в мире.

В мировой и отечественной практике наиболее распространенными моделями оценки финансового состояния предприятия и склонности его к банкротству являются следующие экономические модели, которые строятся на основе финансовых коэффициентов:

- пятифакторная модель Альтмана [3];
- модель диагностики платежеспособности Конана и Гольдера [4];
- модель Лиса [3];
- модель Таффлера [4];
- пятифакторная модель дискриминанта Сайфулина Р. С. и Кадыкова Г. Г. [3];
- универсальная модель на основе функции дискриминанта [4];

- модель критериев степени финансовой устойчивости предприятий Чепурко В.В. [1];
- модель Бивера [1];
- модель Спрингейта [1];
- модели диагностики банкротства сельскохозяйственных предприятий [1].

В. Бивер применил более сильную статистическую модель, чем его предшественники, и обнаружил, что финансовые коэффициенты полезны для прогнозирования банкротства и невыполнения обязательств по облигациям по меньшей мере за 5 лет до краха [1]. Он определил, что коэффициенты можно использовать для точного разграничения фирм, которые терпят крах и избегают его, в значительно большей степени, чем это возможно при случайном прогнозе. Одним из его выводов было то, что и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе отношение потоков денежных средств к сумме задолженности было наилучшим предсказателем; следующим по важности были коэффициенты структуры капитала, далее - коэффициенты ликвидности, а наихудшими - коэффициенты оборачиваемости.

Модель Альтмана [1] имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 A + 1,4 B + 3,3 C + 0,6 D + 0,999 E,$$

где $A = (\text{Чистый рабочий капитал}) / (\text{Сумма активов})$;

$B = (\text{Нераспределенная прибыль}) / (\text{Сумма активов})$;

$C = (\text{Прибыль до уплаты налогов и процентов}) / (\text{Сумма активов})$;

$D = (\text{Рыночная стоимость собственного капитала}) / (\text{Сумма кредиторской задолженности})$ ($\text{Балансовая стоимость собственного капитала}$);

$E = (\text{Выручка от реализации (оборот)}) / (\text{Сумма активов})$.

Модель Альтмана сегодня есть наиболее известной. Но она имеет один существенный недостаток - ее можно применять только в отношении предприятий, акции которых котируются на фондовых биржах, поскольку только для таких компаний можно получить рыночную оценку стоимости собственного капитала.

В 1978 г. была разработана модель Г. Спрингейта. Он использовал мультипликативный анализ для выбора четырех из 19 самых известных финансовых показателей, которые в наибольшей степени отличаются для успешно действующих фирм и фирм-банкротов.

Модель Спрингейта [5] имеет вид:

$$Z = 1,03 A + 3,07 B + 0,66 C + 0,4 D,$$

где $A = (\text{Собственные оборотные средства}) / (\text{Сумма активов})$;

$B = (\text{Прибыль до уплаты налогов и процентов}) / (\text{Сумма активов})$;

$C = (\text{Прибыль до налогообложения}) / (\text{Текущие обязательства})$;

$D = (\text{Выручка от реализации (оборот)}) / (\text{Сумма активов})$.

Критическое значение Z для данной модели равна 0,862.

Таким образом, целесообразность рассмотрения методик диагностики банкротства остается актуальной. Следует понимать, что различные методики нужно использовать в зависимости от среды, в которой находятся предприятия. Так, из представленных методик для аграрных предприятий Украины не подходит 70% методик, в связи с низкой вероятностью получения реального прогноза. Для диагностики банкротства аграрных предприятий Украины желательно использовать модель Спрингейта, поскольку именно она дает наиболее точные результаты.

Литература:

1. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах / С.С. Черниш // Інноваційна економіка.–2014. №5.–с. 142-146.
2. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 166 с.
3. Ключан В.П., Ключан Н.І., Костаневич Н.І. Оцінка моделей діагностики банкрутства / В.П. Ключан, В.В. Ключан, Н.І. Костаневич// Економіка АПК. – 2010. – № 1. – с. 97-101.
4. Колесар К. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / К. Колесар // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 61.

Буряк А.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов и природопользования
Украины,
Украина

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ДИНАМИЗМА АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Интеграция Украины в Европейское сообщество государств ЕС вызывает необходимость не только унификации законодательства и финансово-экономических механизмов функционирования хозяйственных структур, но и максимального приближения производительности национальной экономики к европейскому уровню как основы социально-экономического прогресса украинского общества.

Общепризнанным фактором решения этой задачи является перевод национальной экономики Украины на тренд инвестиционно-инновационного типа развития.

Особенности инвестиционно-инновационного фактора экономического развития обуславливают не только необходимость его активизации как средства преодоления хроничности кризисного состояния национальной экономики, обеспечения ее устойчивого развития, но и вывода ее на принципиально новую качественную определенность. И прежде всего - приоритетных ее отраслей, в частности - аграрной сферы страны как многофункциональной системы.

В общем смысле «агросфера страны» - это целостная совокупность функциональных структур сельских территорий, где жизнедеятельность людей связана преимущественно с систематической эксплуатацией биологических ресурсов.

Ядром агросферы выступает сельское хозяйство. В организационном отношении оно является многоукладной системой с локальными субъектами хозяйствования различных форм собственности. Основным генератором финансовых ресурсов агросферы является агробизнес и трудовая деятельность сельского населения в формах наемного труда или самозанятости. Финансирование инвестиционно-инновационного типа развития местных экономических территориальных систем и их социумов осуществляется из двух финансовых источников: прямого и опосредованного. В первом случае финансирование осуществляется с прибыли предприятий в объеме, обеспечивающем нужный темп расширенного воспроизводства территориальных экономических систем, а также части доходов домохозяйств для развития индивидуального бизнеса. Во втором случае финансирование осуществляется из бюджета, а доходы его регламентируются действующим законодательством. Бюджетное финансирование направлено преимущественно на развитие человеческого капитала агросферы (образование, охрана здоровья и социальная защита), а также ее социальной инфраструктуры [1].

Сейчас Украина одна из ведущих государств глобального рынка аграрной продукции, основой чего является природно-ресурсный потенциал. В агросфере локализовано 25% общемировой площади черноземов, а в сельском хозяйстве задействовано 70% имеющихся земельных ресурсов. Украина вышла на первое место по экспорту семян подсолнечника и зерна кукурузы, по экспорту пшеницы занимает второе место; муки, меда и продукции птицеводства – седьмое место на глобальном рынке. Всего в структуре украинского экспорта доля сельскохозяйственной продукции устойчиво растет и уже достигла 40%.

Указанный успех развития производительности сельского хозяйства в Украине достигнут на основе соответствующей инвестиционно-инновационной политики, которая реализовывалась одновременно с рыночной трансформацией национальной экономики. Динамика объема инвестиций в основной капитал в посттрансформационном периоде в Украине в целом и агросфере приведена в табл. 1.

Приведенные в табл.1 данные позволяют выявить общую тенденцию влияния капитальных инвестиций на продуцирование ВВП в Украине. Темп наращивания объема капитальных инвестиций в национальную экономику в целом и в аграрную сферу в частности значительно опережает темп роста объема ВВП. Так, годовые капитальные инвестиции в национальную экономику в 2015г. против базового 2000г. Увеличились в 19,6 раз, а в аграрную сферу - в 55 раз, в то же время объем выработки общена-

ционального ВВП вырос в 11,7 раза, а доля производимого ВВП в агро-сфере - в 12,6 раза. То есть, если рост объема ВВП в агро-сфере почти синхронен с его трендом национального ВВП, то уровень продуктивной отдачи - окупаемости инвестиций в агро-сфере в 2,8 раза выше общенационального уровня. Это означает, что каждая гривна вложенная в развитие агро-сферы окупается генерируемым

Таблица 1

**Динамика генерации ВВП и капитального инвестирования
в Украине в целом и в агро-сфере, млн.грн.**

Годы	ВВП в текущих ценах			Капитальные инвестиции			Окупаемость ин-вестиций	
	Эконо-мика в целом	Агро-сфера		Эконо-мика в целом	Агро-сфера		Эконо-мика в целом	Агро-сфера всего
		Всего	%		Всего	%		
2000	170070	30032	17,6	13955	533	3,8	12,2	56,3
2005	441452	94801	21,5	93096	5016	5,4	4,7	18,9
2010	1082569	195390	17,9	189061	11568	6,1	5,7	16,9
2015	1988544	377673	19,0	273116	29310	10,7	7,3	12,9
Вместе 2005-2015гг.	12489382	2358324	18,9	2294643	163299	7,1	5,4	14,4

Источник: авторские расчеты на основе данных «Статистических ежегодников» Украины за соответствующие годы [2].

ВВП в 2,8 раза выше, чем в целом по национальной экономике.

Таким образом, сельское хозяйство Украины, за 2005-2015гг. обеспечило производство в среднем 18,9% национального ВВП, используя только 7,1% объема капитальных инвестиций страны в целом. Это свидетельствует о том, что рыночная трансформация сельского хозяйства более эффективно использовала финансовые ресурсы по сравнению с другими секторами национальной экономики. Вместе с тем четко проявились и отрицательные тенденции в развитии агро-сферы. Наибольшей проблемой развития национальной агро-сферы есть излишнее засилье крупных агрохолдингов, функционирующих на основе аренды земли крестьянских общин. Именно крупные агрохолдинги нацелены на изъятие максимально высокой прибыли преимущественно за счет продукции растениеводства, ограничиваясь минимальным набором сельхозкультур. Это наносит ущерб естественному процессу почвообразования, а высокий технологический уровень производства выжимает работников земледелия в безработье. Кроме того, резко сократился сектор животноводства, как наиболее трудоемкий на селе. Все это привело к сокращению численности сельского населения, и обостряет не только экономическую, но и социальную ситуацию агро-сферы.

Таким образом, проведенная в Украине приватизация земли крестьянами привела к практическому обезземеливанию крестьян. Выход из по-

ложения видится в развитии на селе фермеризации: созданию экономически оптимальных по размеру комплексных фермерских хозяйств. Импульсом и основой для этого должна стать современная реформа реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти с созданием самодостаточных объединенных территориальных общин как центров комплексного социально-экономического развития национальной агросферы. Успешность фермеризации украинского села должна быть поддержана адекватной финансовой поддержкой аграриев по примеру стран Европейского Союза.

Литература:

1. Буряк А.В. Инвестиционно-инновационное ускорение развития аграрных предприятий: [монография] / А.В.Буряк. – К.: ННЦ ИАЭ. – 2011. – 204с.
2. Государственная служба статистики <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Василевска Н.,
д.э.н., профессор кафедры менеджмента
Университет Яна Кохановского,
Польша**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Формирование и развитие государственной поддержки инвестиций в сельскохозяйственных предприятиях должно осуществляться системно с учетом лучшего национального и зарубежного опыта. Этот опыт является результатом мероприятий, осуществленных с учетом принципов и положений теории и методологии, а также практики государственной поддержки. Поэтому их изучение должно предшествовать выводам и предложениям относительно направления усовершенствования такой поддержки в Украине.

По мнению В. Андрийчука, под государственным регулированием сельскохозяйственного производства, целесообразно понимать систему экономических, финансовых, юридически-правовых, организационных и социальных мероприятий, осуществляемых государством в целях обеспечения эффективного и стабильного развития сельскохозяйственного производства и полного обеспечения населения качественным продовольствием по приемлемым рыночным ценам [1].

В процессе государственного регулирования сельскохозяйственного производства осуществляется экономическая поддержка доходов аграрных товаропроизводителей с тем, чтобы они при нормальных условиях хозяйствования имели необходимый уровень доходности в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры, а также были материально заинтересованными вести сельскохозяйственное производство в таком объеме и ас-

сортименте продукции и ее качества, которые выгодны потребителям, и обеспечивают социальную стабильность общества [1].

Но государственное регулирование включает не только меры государственной поддержки, но и контролирующего и ограничивающего воздействия.

Под государственной поддержкой сельского хозяйства И.П. Сафонов рассматривает законодательно закреплённые организационные, экономические и правовые механизмы, благодаря которым аграрным товаропроизводителям предоставляется государственная помощь компетентными органами с целью стимулирования производства сельскохозяйственной продукции, развития аграрного рынка и обеспечения продовольственной безопасности населения [4].

По мнению А. Фудина, во всем мире концептуальной основой государственной поддержки сельского хозяйства является определение его положения хронически невыгодным в системе национальной экономики. Доказано, что стоимость сельскохозяйственной продукции с обработкой вдвое ниже, чем стоимость средств производства, необходимых для надлежащего уровня хозяйствования в области [5].

Необходимость государственного регулирования экономики сельского хозяйства теоретически общепризнанная и обусловлена спецификой отрасли, однако дискуссии между учеными и практиками происходят при определении уровня такого вмешательства [1].

Независимо от национальной принадлежности, уровня развития, форм собственности и методов его организации, сельское хозяйство, имеет специфические, присущие только ему особенности, которые существенно отличают его от всех других отраслей национального хозяйства.

Особенности сельского хозяйства порождают необходимость государственной поддержки его развития. Поэтому во всех развитых странах с помощью различных экономических и финансовых действий и приемов, в частности системы дотаций и компенсаций, ослабление или освобождение товаропроизводителей от налогов, снижение тарифов на потребляемые сельским хозяйством ресурсы, системы кредитования и страхования с компенсацией из бюджета, государство осуществляет постоянную и стабильную поддержку менее монополизированного сельского хозяйства путем перераспределения доходов с более монополизированного промышленного, финансового и других секторов [3].

Это дает возможность не только обеспечивать продовольствием население стран, в том числе таких, которые имеют чрезвычайно высокую плотность населения (Китай, Япония, страны Западной Европы и т.д.), но также экспортировать большие объемы сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Сейчас отсутствует подход к формированию соотношения между государственными и рыночными рычагами в механизме регулирования аграр-

ной экономики. В процессе перехода к рынку экономическая деятельность государства должна основываться на одном важном принципе - сокращение ее масштаба должно быть адекватным становлению механизма рынка и его конкуренции. Как отмечают С. Васильчак и М. Дацюк-Томчук, в условиях рыночной экономики должен быть задействован главный принцип «рынок - насколько возможно, государственное регулирование - насколько необходимо» [2].

Функциями государственной поддержки сельского хозяйства, по мнению И. Сафронова, есть конкретные действия государства в лице уполномоченных органов, различающихся между собой по предмету, содержанию урегулированного единственным законодательством влияния субъекта на объект [4]. Система функций государственной поддержки инвестиционных процессов в сельском хозяйстве схематически представлена на рис. 1.

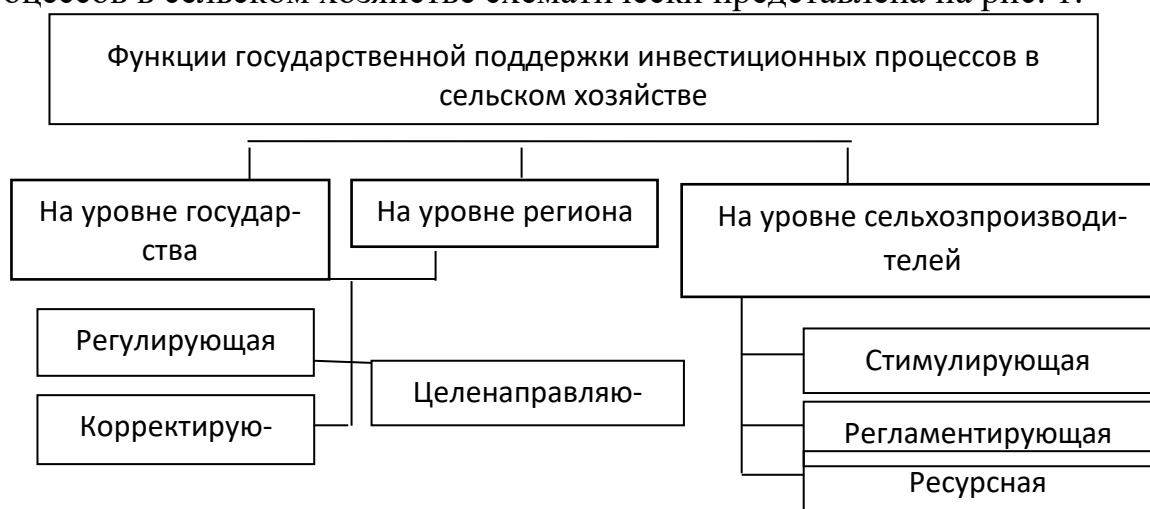


Рис. 1. Основные функции государственной поддержки сельского хозяйства [4]

Как видно из рис. 1, функции государственной поддержки инвестиций в сельском хозяйстве на уровне государства и региона весьма схожи. Разница заключается лишь в масштабах влияния государственных стимулирующих мер.

В общем, государственная поддержка, которая осуществляется в различных формах, должно обеспечивать выравнивание уровней доходности субъектов хозяйствования и стимулировать эффективность производства. Поскольку базовый механизм формирования доходов в сельском хозяйстве отсутствует, предоставление государственной поддержки развития отрасли должно стать приоритетом первого уровня.

Литература:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрного підприємства : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2000. – 356 с.
2. Васильчак С. В. Актуальні питання державної підтримки конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва / С. В. Васильчак, М. Б. Дацюк-Томчук // Вісник СНАУ. – 2009. – № 4. – С. 95.

3. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України . – 2008. – № 9. – С. 54–63.
4. Сафонов І. П. Правова регламентація державної підтримки аграрних товаровиробників : дис. . канд. юрид. наук : 12.00.06 / Сафонов Іван Петрович. – Х., 2006. – 208с.
5. Фудин А. Ф. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран: Развитые капиталистические страны. – М., 1987. – 314 с.

Васильчук И. П.,
д.э.н., доцент, доцент,
Криворожский экономический институт
ГВУЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»,
Украина

ФИНАНСИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

Под устойчивым развитием понимают форму взаимодействия бизнеса, общества и окружающей среды, при которой обеспечивается выживание человечества и сохранения биоразнообразия, а нынешние поколения обеспечивают свои жизненные потребности, не лишая будущие поколения возможности также удовлетворять их потребности. В условиях устойчивого развития процесс формирования капитала корпораций для ресурсного обеспечения корпоративных стратегий устойчивого развития, приобретают особое значение. При этом основная задача при управлении капиталом состоит в формировании его совокупности на основе диверсификации источников и форм финансирования. Для финансирования устойчивого развития корпораций в развитых странах мира используются механизмы социально ответственного инвестирования и кредитования, создана соответствующая финансовая инфраструктура и разработаны различные финансовые инструменты. Изучение опыта их использования позволяет адаптировать «лучшие практики» к особенностям экономик тех стран, которые только еще встали на путь устойчивого развития.

Анализ научных публикаций по проблемам социально ответственного инвестирования выявил разделение всей совокупности социально ответственных инвестиций (СОИ, англ. SRI) условно на три основных типа – устойчивые (Sustainable), ответственные (Responsible) и инвестиции позитивного эффекта (Impact). Изучение различий между устойчивым и ответственным инвестированием позволяет выделить точку зрения [1, с. 3], согласно которой при ответственном инвестировании больше внимания уделяется предотвращению рисков, возникающих в сферах экологической, социальной деятельности и корпоративного управления (ЭСКУ). Это достигается за счет преимущественно негативного скрининга. При устойчивом инвестировании фокусируются на возможностях, которые возникают

благодаря интеграции ЭСКУ-критериев в бизнес-стратегии корпораций, что достигается преимущественно положительным скринингом. Этот подход согласуется с фидуциарными обязательствами многих институциональных инвесторов по максимизации финансовой доходности с учетом риска. Кроме того, максимизация финансовой доходности управляющими активами (Asset Managers), достигается за счет интеграции ЭСКУ-критериев в управление портфельными компаниями на основе стратегии активного управления собственностью. Ответственное и устойчивое инвестирование охватывают широкий спектр финансовых активов и продуктов, в частности акции публичных компаний, активы с фиксированным доходом (облигации), альтернативные инвестиции (частный и венчурный капитал), наличные деньги. Использование инвестирования, ориентированного на достижение положительного социального и / или экологического эффекта (Impact Investing), отличается от предыдущих подходов прежде всего тем, что целью инвестора есть использование инвестиционного капитала для содействия позитивным устойчивым изменениям в обществе и окружающей среде и одновременно с этим - для получения финансового дохода на инвестированный капитал. Невысокий уровень финансовых показателей может быть приемлем как компромисс при достижении социальных или экологических целей. Такой подход используют для финансирования социальных и экологических программ различного уровня, зачастую локальных, осуществляемых социальными предприятиями, а не большим бизнесом.

Рынок СОИ быстро развивается во всем мире: общая величина активов в СОИ выросла на 61% с \$13,3 трлн в 2012 г. до \$21,4 трлн. в начале 2014 г. В этом же году наибольшая доля глобальных активов в СОИ приходится на Европу (63,7%), второе место занимают США с долей в 30,8% [2, с. 7]. По аллокации капитала в активах следует отметить, что вложения в акционерный капитал составляли 50% в 2013 г. и выросли до 52% на конец июня 2015 г. В то же время объемы аллокации капитала в фондах с фиксированным доходом снизились с 51% в 2011 г. до 27% - в 2015 г. Среди инвестиционных стратегий, используемых инвесторами в 2011-2015 гг. в Европе, наиболее распространенными были следующие: «отбор на основе критериев исключения» (Exclusions) (10,150 трлн. евро, или 48% всего объема европейских активов под управлением), «скрининг на основе норм» (Norms-based Screening) - (5,1 трлн евро или 24% общего объема инвестиций) и «интеграция ЭСКУ-критериев в финансовый анализ» (ESG Integration) (2,6 трлн. евро или 12,5% европейского рынка СОИ). Наибольшие темпы роста наблюдаются для социальных инвестиций (Impact Investing), которые демонстрируют рост в течении последних двух лет на 385% [3, с. 57].

Инфраструктурная составляющая рынка социально ответственных инвестиций представлена, прежде всего, инвестиционными социально от-

ветственными фондами, которые обеспечивают его надлежащее функционирование и имеют свою специфику. О положительных тенденциях на европейском рынке СОИ свидетельствует также и рост социально ответственных фондов, количество которых за период 1999-2015 гг. выросло с 159 до 1204 [4].

В Украине законодательно не определено понятие социально ответственного инвестирования на рынке ценных бумаг, отсутствуют соответствующие финансовые инструменты и инвестиционные фонды, не используется банками и подходы ответственного кредитования (Responsible Lending). Финансирование социально ответственных корпораций и их устойчивого развития осуществляется непосредственно самими корпорациями, прежде всего, как за счет самофинансирования, так и с использованием традиционных финансовых источников и методов привлечения капитала, в т.ч. банковских кредитов. Для реализации проектов по устойчивому развитию корпорации используют инструменты социально ответственных инвестиций бизнеса.

Анализ результативности процесса финансирования устойчивого развития корпораций в Украине выявил, что в 2010 г. на душу населения приходилось 3852 грн. средств, выделенных на финансирование устойчивого развития, а в 2013 г. сумма удвоилась и составила уже 7621 грн. Оценка по другому показателю – доля выделенных средств в ВВП – выявила схожую картину: в 2010 г. - 21,3%, а в 2013 - 23,53%. В 2014 г.. произошло снижение объемов финансовой поддержки устойчивого развития корпораций - 7520 грн. на одного человека и 20,53% к ВВП, что вызвано неблагоприятной макроэкономической ситуацией в стране.

Приоритетными направлениями повышения результативности процесса финансирования устойчивого развития в Украине являются: обеспечение макроэкономической стабилизации; создание законодательно-правовых условий деятельности и финансирования социальных предприятий; налоговое стимулирование социально ответственных и социально ориентированных корпораций за счет создания системы льгот в налогообложении благотворительной и социально значимой деятельности финансовых и нефинансовых учреждений; финансовая поддержка социально ответственного бизнеса за счет создания новых специализированных финансовых учреждений и разработки новых финансовых инструментов и продуктов; использование системы соответствующих индикаторов для формирования статистических отчетов, их унификация с международными системами измерения.

Литература:

1. Morrison, Steve. Bridges Ventures Overview / Bridges Ventures [Electronic resource] / Mode of access: <http://www.investirparatransformar.com.br/arquivos/apresentacoes.pdf>
2. Global Sustainable Investment Review 2014 [Electronic resource] / Mode of access:

http://www.ussif.org/Files/Publications/GSIA_Review.pdf / www.ussif.org

3. European SRI Study 2016 / [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.eurosif.org/sri-study-2016/> / www.eurosif.org/

4. Green, Social and Ethical Funds in Europe – 2015 Review [Electronic resource] / Mode of access: <http://www.telecomitalia.com/Green%Social%And%Ethical%Funds%2015.pdf>

Воронченко О.В.,
к.э.н., доцент кафедры финансовых рынков,
Университета государственной фискальной службы Украины,
Украина

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Основной функцией, которую должен выполнять финансовый рынок, является обеспечение денежным капиталом потребностей экономики страны путем создания механизма аккумуляирования, распределения и перераспределения финансовых ресурсов между участниками рынка.

Созданная в Украине инфраструктура финансового рынка характеризуется наличием различных моделей торговых систем, большим количеством расчетно-депозитарных организаций, слабостью отдельных ее элементов, а также неполной совместимостью стандартов проведения операций с различными инструментами, несовершенством и недостаточностью законодательного обеспечения.

Исследованию проблем развития составляющих инфраструктуры финансового рынка Украины уделяется значительное внимание в работах отечественных ученых, среди которых: О.Н. Грабчук, В.Я. Грудзевич, И.И. Дьяконова, Е.В. Копылова, В.В. Корнеев, С.Я. Лапишко, С.В. Науменкова, В. М. Федосов, И. А. Школьник и др.

Развитая финансовая инфраструктура может выступать катализатором рыночных трансформаций, формировать траекторию экономического, социального, политического и финансового развития, определять его темп, предвидеть возможные негативные изменения в будущем и их последствия. Финансовая инфраструктура, действуя через объектно-субъектные структуры, создает инфраструктурную среду, эффективность действия которой определяется уровнем сочетания законодательных, организационных, научных, коммуникативных, учетных, международных и других ее элементов [4].

Структуру финансового рынка целесообразно рассматривать как совокупность взаимосвязанных рынков валютного, кредитного и фондового (рис. 1). Причем ни одна из этих составляющих не может быть самостоятельным инструментом рыночной экономики, они тесно взаимодействуют и переплетаются, поскольку объективно существует процесс перемещения

капитала между отдельными рынками. Следовательно, колебания нормы прибыли на одном из них обуславливает поступления свободных ресурсов на другие рынки или отток, что, в свою очередь, способствует развитию определенного сегмента финансового рынка в целом.

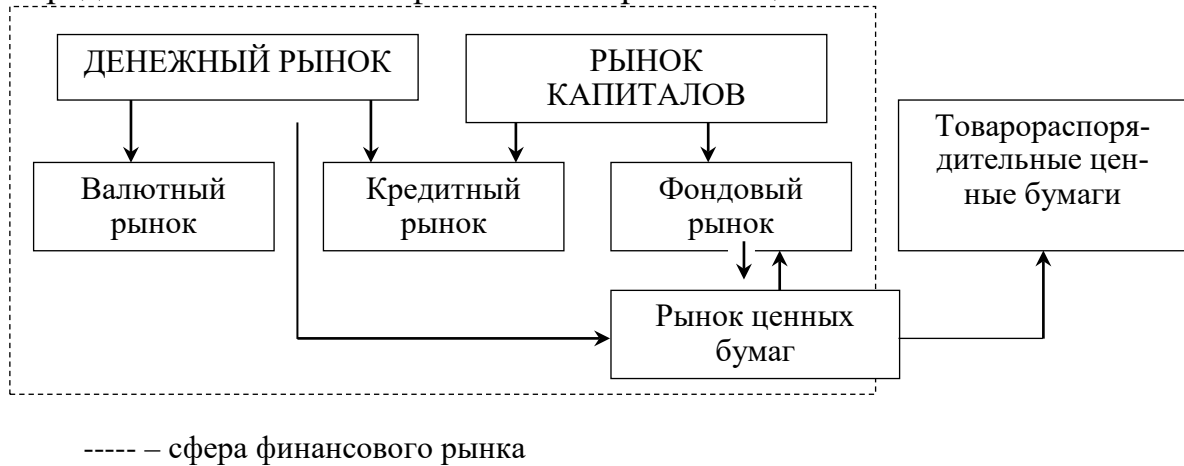


Рис. 1. Структура финансового рынка [4]

Несмотря на объективное единство и взаимосвязь отдельных сегментов финансового рынка, каждый из них имеет свою инфраструктуру, которая соответствует законодательной и нормативной базе и имеет свои особенности.

Главным тезисом рассмотрения сущности инфраструктуры финансового рынка является признание того, что инфраструктура финансового рынка есть часть (элемент, сегмент) структуры рыночной системы. Можно с уверенностью отметить то, что этот элемент является относительно самостоятельным, со своим экономическим содержанием, который порожден и востребован системой финансового рынка [2].

Таким образом, можно констатировать тот факт, что инфраструктура, в том числе и рынка, реализуется как особое экономическое явление, выступая как совокупность определенных элементов и специфических видов деятельности субъектов хозяйствования (в основном профессиональных участников рынка) на финансовом рынке. Осуществляя каждый свой вид деятельности, субъекты вступают в экономические отношения как между собой, так и с клиентами (потребителями капитала, инвесторами) и реализация этих отношений осуществляется в процессе движения финансовых активов на финансовом рынке. Именно обслуживание потоков финансовых активов с момента создания (аккумуляции) до момента преобразования в инвестиции и является функционирование инфраструктуры финансового рынка.

Главной целью инфраструктуры финансового рынка является обеспечение перехода капитала, его накопления, мобилизации, с помощью чего и достигается экономический рост. Экономические связи между субъектами инфраструктуры рынка объединяют элементы инфраструктурной системы

рынка, организуют ее в единый механизм. Благодаря разнообразным связям она становится подвижной, открытой для взаимодействия с другими экономическими системами [3].

Инфраструктура финансового рынка имеет разное назначение. Ее экономическое назначение состоит в том, чтобы обеспечить национальное хозяйство связями, необходимыми для успешной работы относительно изолированных субъектов финансовых отношений. Выполняя эту функцию, инфраструктура финансового рынка частично выполняет ту координирующую роль, которая ранее была свойственна народно-хозяйственному планированию [3].

Социальное назначение инфраструктуры финансового рынка заключается в расширении возможностей занятости населения и свободном выборе каждым членом общества желаемой участи в формировании финансовых ресурсов предприятия, организации и страны в целом.

Можно с уверенностью отметить, что инфраструктура финансового рынка - это своеобразный целостный механизм ее организации, который выступает своего рода источником жизнедеятельности системы финансового рынка. Поэтому процесс становления инфраструктуры рынка включает и становление организационных признаков ее элементов (форм, методов, способов, инструментов) [1].

Элементы инфраструктуры финансового рынка должны обеспечивать максимальную эффективность и своевременность выполнения операций, осуществляемых на рынке. Наряду с основной задачей, возложенной на инфраструктуру финансового рынка, задача ее также заключается в том, чтобы позволить каждому участнику рынка принимать на себя те риски и в тех размерах, которые он сочтет нужным, прекращая при этом попытки переложить свой риск на кого-то другого, не заплатив ему за это либо не заручившись его согласием. Инфраструктура рынка принимает на себя определенные виды риска (ценовой и финансовой), за что и приходится ее удерживать (уменьшение риска вместе с доходностью).

Литература:

1. Головки А. Інфраструктура ринку : прогноз вітчизняної моделі та факторів, що її визначають [Електронний ресурс] / А. Головки. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/035.htm.
2. Лапішко З. Я. Завдання і функції інфраструктури ринку цінних паперів / З. Я. Лапішко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2009_2/R4/8.pdf.
3. Львовичкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Львовичкін, В. Опарін, В. Федосов // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57–71.
4. Поливана Т. М. Інституційна структура фінансової системи в умовах глобальної фінансової нестабільності: теоретичні підходи та практичні реалії / Т. М. Поливана // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 1. – С.22–24.

Davydenko N.N.,
Doctor of Economics, Professor, Head of Finance Department,
National university of life and environmental sciences of Ukraine,
Ukraine

CROWDFUNDING AS AN INNOVATIVE METHOD OF FINANCING ENTERPRISES ACTIVITIES

One of the most important problems that occurs in business entities in the face of current challenges, regardless of their form of ownership, is the question of financing enterprises activities. The choice of the method of financing the enterprise provides for an assessment and justification of the mobilization appropriateness of capital, taking into account the specifics of the sources of attracting financial resources available to the enterprise.

Modern development of the economy is impossible without information and communication technologies, and social networks have replaced live communication. However, thanks to globalization and the development of information technologies, new forms of public finance have emerged that are not based on state guarantees or the capital of the enterprise, but on public participation. The experience of foreign countries allows us to borrow a new form of public finance and an important innovative method of financing - this is crowd funding, that is, a mechanism for attracting funding from the broad masses for the purpose of implementing the project. Unfortunately, in Ukraine it is practically not developed.

The tendency to link the development of collective methods of financing with the development of information technology in the context of globalization appeared in the writings of Jeff Hori and Mark Robinson, B. Helen and K. Eisenhart. Among domestic scientists, the issues of public finance in the era of global transformations were considered by I. Vasylchuk, S. Ganushchin, S. Kushnir, A. Fomenko, and others.

The term "crowd funding" comes from the English phrasewhere "crowd" is a "lots of people" and "funding" is "financing". According to A. Schwienbacher and B. Larralde, crowd funding is an open competition, mainly over the Internet, for the collection of financial resources or as a gift or in exchange on the basis of various forms of remuneration and support for the voting rights of initiatives aimed at achieving specific goals" [1].

In Ukraine, the first crowd funding project (in its current sense) was implemented in late 2006 [2], however, being successful in terms of attracting the public and collecting funds, it had very negative consequences: "Hospital of the Future" was never built, and trust of the population to such events was lost.

At the same time, the world market of crowd finding is actively developing, especially since 2013 (Fig. 1). If in 2012 its volume amounted to \$ 2.7 billion,

then in 2013 it grew by almost 2.3 times and reached the level of \$ 6.1 billion. In 2015, the market volume was already 34.4 billion US dollars [3].

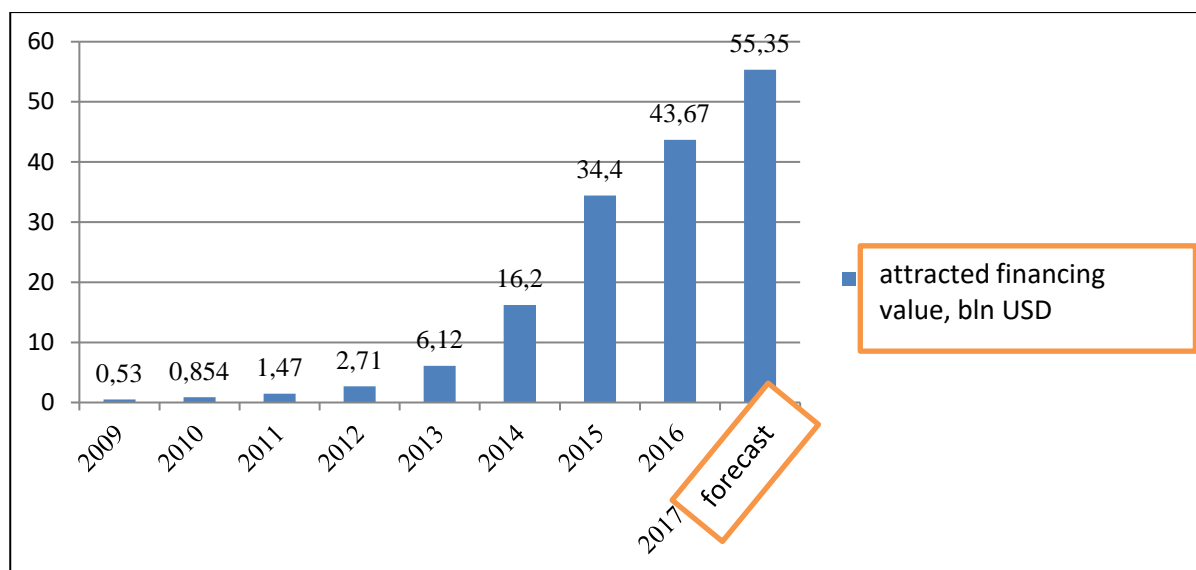


Figure 1. Dynamics of the global market funding market in 2009 - 2017. *
*compiled according [3,5]

According to the forecasts of the World Bank, by 2020 the volume of the marketfinding market will have grown to \$ 90 billion, and by 2025 the volume of the market funding market in the world will have reached 96 billion US dollars [4]. But the general trend indicates that this will happen much earlier. In addition, according to the World Bank, only a third of projects financed by crowd funding is non-commercial. This shows that "public financing" has indeed become an effective means of financing business entities, among which a major share is occupied by innovative projects.

Crowd funding can be of different types, which are characterized by certain characteristics. Depending on the investor's motivation and the expected benefits, it is possible to distinguish four basic models of crowd funding that define a certain type of crowd funding platform, namely:

- focused on donation;
- focused on remuneration;
- focused on a loan (crowd lending)
- focused on participation in the capital (joint-stock crowd funding) [5].

As crowd funding provides funding for predominantly new projects, such financing is a risk. Depending on the degree of risk for investors, they can be divided into three categories: low, medium and high risk projects. Accordingly, for projects that are inherent in a low level of risk, crowd funding focused on donations can be attributed; crowd funding, focused on remuneration and loans (crowd landing) can be attributed to projects that are characterized by an average level of risk; crowd funding, focused on participation in the capital can be attributed o projects that are inherent in a high level of risk.

Disclosure of the essence of crowd funding makes it possible to single out its essential features, in particular collective financing, in which funds are received in insignificant amounts from a significant number of people; collective cooperation for the sake of achieving socially useful goals; an obligatory condition is the use of Internet technologies; the ability to create a positive social effect; alternative method of financing.

As for the prospects for crowd funding in Ukraine, it should be noted that in Ukraine it is at the stage of origin, but there is every reason to assert about the possibility of crowdfunding to become a sufficiently powerful segment of the financial services market. The potential for the development of crowdfunding in Ukraine is due, on the one hand, to the fact that there are insufficient amounts of really free funds for each individual person, but a great desire to get a significant benefit from insignificant investments; on the other hand, domestic analysts repeatedly noted the significant aggregate financial potential of households, which is not always possible to accumulate by banks and other savings institutions due to a very low level of confidence in their activities.

References:

1. Schwienbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures / A. Schwienbacher, B.Larralde // SSRN Electronic Jurnal. – 2010. – Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol13/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf.
2. Міжнародний благодійний фонд «Україна 3000» провів Всеукраїнський телевізійний марафон «Дитяча лікарня майбутнього» [Електронний ресурс] – 19 Грудня 2006 - Режим доступа: <http://www.ukraine3000.org.ua/today/todnews/5715.html> 2.
3. Crowdsourcing.org (2015), "2015CF Crowdfunding Industry Report", available at: http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54 (Accessed 2 May 2017)
4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfundingdevelopmentrecommendationsvsreality>
5. Crowdfunding Industry Report 2013. Crowdsourcing.org [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://www.massolution.com>

Данилевская О.Е.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Понятие «капитал» очень распространенное как в экономической теории, так и в экономической практике. Экономическая сущность капитала заключается в авансировании его владельцем различных ресурсов (денежных, материальных, трудовых и тому подобное), которые в процессе свое-

го продуктивного взаимодействия обеспечивают рост стоимости и рост благосостояния собственника капитала. Капитал предприятия – финансовые ресурсы предприятия, авансированные им на формирование активов, необходимых для обеспечения его непрерывной деятельности с целью максимизации прибыли [1, с.134].

Собственный капитал - это остаточный интерес в активах предприятия за вычетом его обязательств.

Особенности управления капиталом определяются организационно-правовой формой предприятия. Формирование уставного капитала является первым этапом создания собственного капитала за счет взносов учредителей предприятия, предназначенных для финансирования начала его деятельности в соответствии уставных видов деятельности.

Особенностью общества с ограниченной ответственностью является разделение уставного капитала на доли, определенные уставом, и обеспечения ответственности по обязательствам только своими активами. Участники общества, которые полностью оплатили свои вклады, несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов. Частное предприятие действует на основе частной собственности юридических и физических лиц.

Уставный капитал акционерного общества формируется за счет продажи акций равной номинальной стоимости. В случае, когда цена продажи акций превышает номинальную, возникает эмиссионный доход.

Уставный капитал акционерного общества может быть увеличен при условии полной оплаты предварительно выпущенных акций по цене не меньше номинала. Пути и источники увеличения уставного капитала акционерного общества приведена на рис.1.



Рис.1 Источники увеличения уставного капитала акционерного общества

Формирование собственного капитала имеет определенную специфику, которую следует учитывать как при учреждении того или иного вида предприятия, так и для обеспечения эффективной хозяйственной деятельности данного предприятия в будущем. В общем порядок формирования капитала наглядно изображено в табл. 1.

Таблица 1

Особенности формирования капитала на предприятиях основных организационно-правовых форм

Организационно-правовая форма предприятия	Исполнительные органы	Название капитала	Порядок формирования капитала
Акционерное общество (ПАО, ЧАО)	Правление или другой орган, предусмотренный уставом, во главе с председателем правления	Уставный капитал	Эмиссия акций
Частное предприятие (ЧП)	Коллегиальный (дирекция) или единоличный (директор)	Уставный капитал	Взносы собственников
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Коллегиальный (дирекция) или единоличный (директор)	Уставный капитал	Взносы основателей
Потребительское общество (СТ)	Исполнительным органом общества является правление, которое возглавляет председатель, полномочия которого определяются уставом общества.	Паевой капитал	Взносы пайщиков

В научных публикациях исследователи делают акценты на разные аспекты управления капиталом предприятиям. Осыченко Н.И. указывает на значимость процесса с точки зрения формирования конкурентных преимуществ не только на этапе производства, но и в сфере обращения. Стратегическое управление процессом кругооборота и оборота капитала предлагается осуществлять в форме инвестиционных проектов, а операционное рассматривается с позиций формирования текущих затрат [2]. В трудах Блонской В.И. [3] отражаются проблемные аспекты структуризации капитала, анализируются факторы формирования оптимальной структуры капитала по определенным целевым критериям. Наиболее рациональным методом оптимизации целевой структуры капитала предприятия указывается метод сочетанного эффекта.

Его преимуществом является возможность оперативного и перспективного управления соотношением структурных элементов капитала предприятия с целью регулятивного воздействия на уровень финансовой устойчивости и рентабельности собственного капитала.

Модели оценки результатов деятельности предприятий прошли такие этапы эволюции [4]: модели возврата инвестиций (рентабельность инвестиций); 2) модели поддержания краткосрочных финансовых результатов (чистая прибыль на одну акцию (EPS), коэффициент соотношения цены

акции и чистой прибыли (P/E); 3) модели использования материальных активов и эффекта от масштабов производства (коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B); рентабельность акционерного капитала (ROE); рентабельность чистых активов (RONA); денежный поток (Cash Flow); 4) модели, которые объединяют финансовые и нефинансовые показатели (экономическая добавленная стоимость (EVA); прибыль до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA); рыночная добавленная стоимость (MVA); сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard - BSC); показатель совокупной акционерной доходности (TSR); денежный поток отдачи на инвестированный капитал (CFROI)). Сбалансированная система показателей (ССП) является надежной концептуальной основой, благодаря которой современные компании смогут выжить в атмосфере неопределенности, обусловленной интенсивностью конкуренции и нестабильностью экономики [5].

Не смотря на то, что система сбалансированных показателей зарекомендовала себя достаточно успешно (об этом говорят многочисленные примеры известных компаний), руководство украинских предприятий сегодня не использует ее потенциал в процессе работы [6, с.25]. Сбалансированная система показателей (BSC) комплексно рассматривает финансовые, маркетинговые, управленческие процессы и деятельность персонала.

При управлении капиталом на основе BSC необходимо учитывать конкурентный аспект и то, что инвесторы не обязаны вкладывать свои средства в корпоративные права конкретного предприятия, а могут их инвестировать в другие доходные финансовые активы. В этом контексте перед менеджментом предприятия возникают следующие задачи: ведение конкуренции за владельцев корпоративных прав, то есть за лиц, которые готовы вложить средства в собственный капитал предприятия; обязательная выплата владельцам корпоративных прав минимальных дивидендов (не меньших, чем средний уровень на рынке капиталов).

Литература:

1. Бідник О.І. Поняття капіталу підприємства та його еволюція [Текст] / О.І. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 131-135.
2. Осиченко Н.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах трансформаційної економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 [Текст] / Н.І. Осиченко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. - Луганськ, 2002. - 19 с.
3. Блонська В.І. Управління цільовою структурою капіталу [Текст] / В.І. Блонська, Н.Г. Дрина // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С.163-169.
4. Пан Л. В. Збалансована система показників (balanced scorecard - BS_c) як інструмент ефективного управління стратегією організації [Текст] / Л.В. Пан // Наукові записки НаУКМА. – 2003. – Т. 21. – С. 56-63.
5. Браун Марк Грэм. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Ю. Сакулин (пер.с англ.). - М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. - 224с.

6 Большакова А.Н. Внедрение системы сбалансированных показателей как инструмента стратегического развития предприятия (на примере ООО «Пара-Крым тур» [Текст] / А.Н. Большакова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. - Серия «Экономика». – Т. 20 (59). - 2007. - № 1. - С. 23 - 28.

Демьяненко И.В.,
к.э.н., доц., доцент кафедры финансов,
Национальный университет пищевых технологий,
Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Соответственно с парадигмой рыночной системы экономики объектом государственного управления выступает целостная совокупность публичных (от лат. *publicus* – общественный, народный) финансов, а государственная финансовая политика охватывает всю систему финансово-экономических отношений в обществе. То есть охватывает не только собственно государственные (в общепринятом понимании), но и все секторные финансы страны – финансовых институтов, субъектов реальной экономики, домохозяйств. В соответствии с таким пониманием содержания «публичные финансы» в условиях последовательно рыночных экономических и социальных отношений необходимо абстрагироваться от устоявшегося стереотипа, что регулирующая функция государства ограничивается лишь сферами денежно-кредитной (монетарной) и бюджетно-налоговой (бюджетной) политик как самодостаточных для достижения макрофинансовой стабильности как условия возможностей реализации социально-экономических интересов общества.

Это вызвано тем, что во многих случаях действия отмеченных политик, оцениваемых с позиции общественного развития, являются разнонаправленными. Часто позитивный с позиции одной политики (монетарной) эффект может приводить к негативному эффекту второй политики (бюджетной), или наоборот. А это значительно ухудшает общую результативность действия регуляторной государственной политики в целом, оцениваемой по критериям функциональной успешности системы публичных финансов страны в обеспечении социально-экономического прогресса. Рассмотренное обстоятельство предопределено тем, что монетарная и бюджетная политики являются сферами деятельности относительно автономных институтов – Национального банка Украины (НБУ) и министерства финансов Кабинета министров Украины, действующих в пределах своих законных полномочий с соответствующими целями и заданиями. Учитывая то, что в периоды проявления кризисных факторов (в данном случае необходимость финансирования вынужденных широкомасштабных военных действий по защите государственной целостности и общий спад в

экономике в целом) основным внутренним кредитором государства выступает центробанк. В 2015 году НБУ сконцентрировал в своем портфеле 55% выпущенных в обращение ОВГЗ, что привело к формированию значительных процентных доходов (46 млрд грн.). Еще одной значительной статьёй доходов НБУ согласно Годового отчета [1] стали курсовые разницы как результат переоценки активов и обязательств в иностранной валюте (34,7 млрд грн.). Безусловно девальвация национальной денежной единицы отразилась и на росте гривневого эквивалента официальных резервов (на 55%) и на финансовых результатах НБУ (часть которых, в объеме 38 млрд грн. перечислена в доход бюджета), и на величине собственного капитала. По результатам 2015 года собственный капитал НБУ возрос до 122,8 млрд грн. и превысил капитал банковской системы (103,7 млрд грн.). Эта тенденция сохранилась и в 2016 году. Капитал НБУ составил 194,6 млрд грн., а банковской системы – 123,8 млрд грн.

Главной сферой денежно-кредитной политики является обеспечение оптимального режима функционирования национальной денежной системы и как следствие создание благоприятных монетарных условий для ускорения роста ВВП. Регулятивными инструментами денежно-кредитной политики выступают индикативные нормативы распределительных и перераспределительных пропорций, оптимальный размер которых формируется мировой практикой функционирования рыночной системы экономики и корректируется в соответствии с определенными особенностями национальной экономики.

Уровень монетизации (один из ключевых макропоказателей, характеризующий степень обеспечения экономики деньгами для производства расчетов) по данным НБУ за последние три года (2014-2016гг.) сократился с 61,8 до 47,2%. В этот же период в банковском секторе Украины произошло существенное уменьшение объемов денежных средств предприятий – на 30% (42 млрд грн.) в национальной валюте и на 40% (2,8 млрд грн.) в иностранной. Отток средств населения в наличной форме из банковской системы составил около 480 млрд грн. в национальной и еще около 100 млрд долл. в иностранной валюте. Объем депозитов по отношению к ВВП за последние два года уменьшился более чем на 18% (табл 1).

Таблица 1

Основные балансовые макропоказатели банковской системы Украины
в 2012-2016 гг.

Показатели	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Активы/ВВП, %	79,9	87,8	83	63,4	50,9
Кредиты/ВВП, %	55,1	60	62,2	49,6	41,8
Депозиты/ВВП, %	44,3	51	51	36,2	32,9

Источник: авторские расчеты на основе данных НБУ и Министерства финансов Украины за соответствующие годы [2, 3].

Наряду с уменьшением количества банков за последние три года почти на 47% (со 180 до 96) произошло существенное уменьшение активов банковской системы Украины. Показатель активов относительно ВВП с 1 января 2014г. уменьшился на 40%. Обеспеченность предприятий кредитными ресурсами в национальной валюте по данным НБУ уменьшилась на 60 млрд грн., ухудшение данного показателя составило около 13%. По отношению к ВВП объем кредитов за два последних года снизился более чем на 20%. При этом наблюдается возростание уровня проблемных кредитов, по данным НБУ он достиг 25,3% от общего портфеля украинских банков.

На фоне негативных тенденций показателей эффективности банковской системы Украины и увеличения доли рынка государственных банков, небанковские финучреждения за последние три года увеличили активы на 55%. Их объем достиг 15,2% от величины банковских активов. Наблюдается увеличение количества финансовых компаний с 377 до 650, а список других кредитных учреждений возрос с 85 до 130. Этому способствуют как более низкие требования к объему капитала небанковских кредиторов, так и более слабый контроль и регулирование небанковского сектора. Потеря возможности банков удовлетворить кредитные потребности клиентов, а также невозможность кредитования ряда категорий потенциальных заемщиков из-за тенизации их доходов и требований НБУ к уровню кредитного риска лишь повышают роль небанковского сектора. При этом очень часто новые финансовые компании, в том числе и для потребительского кредитования, связаны с банковскими учреждениями или с банкирами с безупречной репутацией.

Темпы генерации ВВП в результате взвешенной денежно-кредитной политики непосредственно влияют на сумму доходов сводного бюджета государства, которые определяют контуры бюджетной и налоговой политики. Активизация кредитования на менее контролируемом небанковском поле, появление «теневого банкинга», существенный рост проблемных кредитов и сопутствующих им убытков банковской системы негативно влияют на экономику Украины и требуют принятия взвешенных решений. Переход надзора за частью небанковского сектора к НБУ и совершенствование его контрольных процедур, создание Агенства проблемных активов, формирование стратегии решения проблемы с NPL (non-performing-loans) принесут позитивные изменения в экономику и будут способствовать росту ВВП Украины.

Литература:

1. Годовой отчет Национального банка Украины за 2015 г. // Режим доступа: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>
2. Официальный сайт Национального банка Украины // Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Официальный сайт Министерства финансов Украины // Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>.

Диброва А.Д.,
д.э.н., профессор,
Диброва Л.В.,
к.э.н., доцент,
Крылов Я.А.,
аспирант,

**Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,**
Украина

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСАХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В УКРАИНЕ

Проблемы прогнозирования развития сельского хозяйства Украины приобретают в современных условиях особенно важное значение, что обусловлено как быстрой изменчивостью внешней среды так и усилением мировых глобализационных процессов. На внутренние экономические процессы влияют многочисленные внешние и внутренние факторы, которые необходимо предусматривать и на которые нужно адекватно отвечать, минимизируя негативные последствия. Решение проблемы налаживания эффективной системы прогнозирования и повышения качества прогнозно-аналитических исследований является одним из самых важных средств реализации целей государственной аграрной политики.

В этих условиях необходимы принципиально новые подходы к оценке долгосрочных последствий продолжения нынешнего курса аграрной политики, их сопоставления с альтернативными вариантами развития с позиций социально-экономической эффективности. Только на этом основании можно делать выводы относительно оптимальной структуры и объема спроса на сельскохозяйственную продукцию и определения перспектив развития аграрной экономики.

При прогнозировании сельскохозяйственного производства возникают сложности, которые связаны с тем, что в Украине урожайность, и валовые сборы из года в год имеют значительные отклонения. В этих условиях, чтобы получить объективные данные прогноза необходимо сгладить значительные колебания в урожайности и валовых сборов вызванных как природно-климатическими, так и другими факторами с помощью метода скользящей средней.

Методика прогнозирования урожайности и валового сбора сельскохозяйственных культур в Украине основывается на определении функции, которая наиболее точно описывает тенденции значений показателей с 2000 по 2015 года. На следующем этапе определяется прогнозируемое значение (y) для заданных параметров (x) с помощью уравнения тренда. Для озимой пшеницы уравнением выровненного динамического ряда является

полиномиальный тренд второго порядка, который еще называют квадратичным трендом: $y = 0,0203x^2 + 0,3254x + 24,079$. Коэффициент детерминации составляет $R^2 = 0,8419$, что свидетельствует о высокой вероятности прогнозных данных. С помощью полиномиального тренда методом экстраполяции разработаны прогнозы урожайности озимой пшеницы в Украине на период до 2025 г. за вероятными сценариями развития (оптимистический, пессимистический и ожидаемый).

По результатам прогнозирования урожайности и валовых сборов озимой пшеницы в Украине на период до 2025 г. можно утверждать, что самая высокая вероятность развития зернового хозяйства предполагается по ожидаемому сценарию, поскольку коэффициенты детерминации имеют ближайшее значение к 1 ($R^2 = 0,9068$ - урожайность; $R^2 = 0,9089$ - валовой сбор). Однако, вероятность развития зернового хозяйства за тем или иным сценарием развития, кроме природно-климатических условий, будет определяться прежде всего уровнем ресурсного обеспечения производства продукции. В частности, развитие зернового хозяйства по оптимистическому, ожидаемому и пессимистическому сценариям должен предусматривать, соответственно, высокий, достаточный и низкий уровень ресурсного обеспечения.

Анализ показывает, что без качественных изменений в зерновом производстве, Украина ожидает снижения урожайности пшеницы и, как следствие, валового сбора этого вида зерна. При условии выполнения в полном объеме мероприятий предусмотренных государственными программами развития зернового производства, как свидетельствуют результаты оптимистического сценария, урожайность в среднем до 2025 г. может вырасти до 44,9 ц/га. В то же время, для постепенного увеличения объемов производства необходимо решить ряд вопросов, связанных с имеющимися земельными ресурсами, расширением рынков сбыта и, прежде всего, эффективностью производства на уровне, достаточном для функционирования в условиях жесткой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Одной из возможностей для постепенного наращивания объемов производства должен быть переход к эффективному высокотехнологичного производству, которое в состоянии обеспечить урожайность зерновых культур на уровне не менее 38-40 ц/га.

Следует учитывать, что переход на новые технологии требует значительных капиталовложений, в частности на приобретение сеялки точного высева с возможностью одновременного внесения удобрений и прикапыванием, мощных комбайнов, тракторов и опрыскивателей) преимущественно иностранного производства. Поэтому большинство аграриев взвешенно подходят к существенным изменениям в технологии и, прежде всего, предпочитают энергосберегающее производство сельскохозяйственных культур. К основным расходам производственного процесса относятся расходы на семена, удобрения и уход за посевами.

На основе разработанных прогнозов посевных площадей основных зерновых культур и нормативов затрат на выращивание, технологическими картами определена потребность финансовых ресурсов для производства озимой пшеницы, ячменя и кукурузы на зерно на период до 2020 г. в общей сумме в ценах 2016 г. по разным сценариям развития рынка (табл. 1).

Таблица 1

Прогноз потребности финансовых ресурсов для производства основных зерновых культур в сельскохозяйственных предприятиях Украины по разным сценариям, млрд. грн (в фактических ценах 2016 г.)

Год	Озимая пшеница			Ячмень			Кукуруза на зерно		
	сценарий								
	оптимисти- ческий	пессимисти- ческий	ожидаемый	оптимисти- ческий	пессимисти- ческий	ожидаемый	оптимисти- ческий	пессимисти- ческий	ожидаемый
	норматив затрат на 1 га – 11536,6 грн (уро- жайность – 5 т/га)			норматив затрат на 1 га - 10715,9 грн (урожай- ность – 5 т/га)			норматив затрат на 1 га - 17043,8 грн (урожайность – 7,5 т/га)		
	2017	79,8	74,6	77,4	35,8	29,4	32,6	93,2	71,9
2018	81,2	75,1	78,4	34,8	27,3	31,1	99,8	73,7	86,8
2019	82,7	75,6	79,4	33,7	25,5	29,6	106,5	75,4	90,9

Полученные результаты свидетельствуют, что прогнозные объемы потребности финансовых ресурсов для производства зерновых в сельскохозяйственных предприятиях Украины составят в среднем в год для озимой пшеницы - 75-80 млрд. грн, ячменя - 30-35 млрд. грн., Кукурузы на зерно - 70-100 млрд. грн. Учитывая, что сельскохозяйственные товаропроизводители в Украине пока не получают государственной поддержки на 1 га, эти средства необходимо заработать на рынке. Во многом это будет зависеть от ценовой политики и других факторов, влияющих на эффективность производства зерна.

Таким образом, усиление прогнозной функции по регулированию аграрных рынков в целом и рынка зерна, в частности, позволит на перспективу сформировать систему мер, которая будет направлена не на устранение проблем, а на предупреждение их возникновения. Это позволит на государственном уровне принимать научно обоснованные решения по развитию зернового производства с учетом его сильных и слабых сторон, а также возможностей и потенциальных угроз внешнего окружения, в том числе конъюнктуры мирового рынка зерна. Формирование системы прогнозов предполагает варианты поведения в зависимости от сложившихся обстоятельств, и является гибкой, учитывая возможные изменения рыночной среды.

**Kavtaradze Nino,
Ph.D Degree in Business Administration, Full Professor,
Georgian Technical University,
Georgia**

**THE CURRENT PROBLEMS IN THE TAXATION'S SYSTEM
OF THE DEVELOPING COUNTRIES- GEORGIA
AS AN ONE EXAMPLE OF IT**

Nowadays all over the world, countries face big economical challenges, as the speed of growth and development in different fields is too fast. Georgia, as well as other developing countries needs the high speed of economical growth, to reach the level of developed countries.

The most important factor for economical growth is formation of right budget system and the vital part in this play taxes, as 80% of budget incomes consists of it. It took years of hard work and numerous reforms to achieve modern tax system level, because in the condition of socialist system for the developing countries everything was the state's property, there was no private business and the taxes paid by entrepreneurs.

The main changes in the taxation system were carried out in period of 2004-2005: 1. changes in the decreasing of amount of the taxes and corrections of its rates; 2. It was taken some measures for transparency of taxation; 3. The population was informed about the necessity of taxation and establishment of public awareness of the crucial importance of the taxation system for the development of the state.

From the changes carried in the taxation system, it should be singled out, that early existing 21 taxes, which complicated its administration and was the stumbling block for the business implementation, have been decreased and as a result of this changes for the time being Georgian taxation system has 6 type of taxes, which include: Income Tax, Profit Tax, VAT, Excise, Tax on Import- all these tax are national taxes, only Property Tax is a local one.

The simplification and reduction of the taxes caused the increase of the tax payer's amount. After the implementation of these changes Georgia is now on the 64th place among 183 countries. And the main ground of this simplification is the possibility of paying the taxes online, which is initially innovated program in the post soviet countries.

The further sophistication of the taxation system started in 2016, which means the implementation of the Estonia's model and changes in the administration of taxes.

The entrepreneurs always complain, that the tax rate in Georgia is very high, which is the main stumbling block for the business development. To improve this condition it is necessary to carry out the following changes: 1. The flexible mechanism of taxation; 2. The straitening of the tax sanctions; 3. Reduc-

ing changes in the tax legislation; 4. Also the Tax Code should be free from double standards.

For the developing countries, as well as for Georgia is very characteristic, to have a big amount of indirect taxation in the income's part of the budget, that's why the greater attention should be paid the mobilization of the direct taxes.

The Income Tax rate is fixed and its formation method is proportional and is 20%. According to the social justice it would be better to establish the progressive method of formation of the tax rates, but it's impossible to be implemented in Georgia at present, because of the difficulties in its administration.

The Profit Tax in Georgia is fixed and comes to 15%, which is quite a low rate in comparison with the neighboring as well as other European countries and in the whole Caucasus region. For example, in the neighboring Azerbaijan, Armenia, Russia, Turkey and Baltic States the standard rate of the Profit Tax is 20%, and in Europe in average 30-33%.

The high rate of the profit income precludes business from developing, that's why with the aim of the relieving of the burden of the taxes it was very important the transition to the Estonian model of taxation in the January of 2017. The advantage of the above mentioned model is that the profit tax should be paid not with accordance to the whole profit, but only from the allocated profit, which gives the entrepreneur more opportunity for reinvestment and business growth. the following changes in the long time period will have impact on the economic growth of the country, it will lead to the increase productivity and liquidity of the actives, the business environment will be improved as well as ruling of business will be simplified. The profit income in the whole taxation system is 13%, this reform will decrease budget income and the disbalance could be covered by decreasing the same amount of expenditure, or by increasing the rate of other taxes.

With the above mentioned problems insisting in the taxation system of the developing countries, is also very important the lack of confidence of the population and entrepreneurs toward to the taxation department and to the state entirely. From that point it's very important, the assistance of taxation law litigation because of the big amount of the unfair taxed imposed to businessman. Finally it should be pointed out, that during the formation of the tax system the developing countries had faced many difficulties in sophistication of the legal system as well as executive one, though they have to implement numerous reforms to approach the economical level of the developed countries.

References:

1. Ministry of Finance of Georgia. Official website, <http://mof.ge>
2. National Statistics Office of Georgia. Official website, <http://www.geostat.ge>
3. National bank of Georgia. Official website, <https://www.nbg.gov.ge>
4. Tax Code of Georgia

**Каливошко А.Н.,
к.е.н., доц., доцент кафедры банковского дела,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

К ВОПРОСУ О ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Функционирование финансового рынка, его эффективность и оптимальные параметры развития обеспечиваются деятельностью финансовых институтов. Органичная совокупность которых образует институциональную инфраструктуру финансового рынка, при этом эти институты решают поставленные задачи и выполняют конкретные функции. Кроме того конечный результат функционирования финансового рынка зависит от уровня развития именно его институциональной инфраструктуры.

Объектом нашего сегодняшнего исследования является именно институциональная инфраструктура финансового рынка как элемент такой системы как финансовый рынок.

Предметом исследования есть специфические особенности и отношений институциональной инфраструктуры финансового рынка в современных условиях.

Конкретной целью функционирования институциональной инфраструктуры финансового рынка должно быть создание общих условий для обеспечения эффективной деятельности. Для этого должна быть выполнена задача создания конкретных условий для процесса развития всего финансового рынка во всех его проявлениях, а гармоничное развитие возможно только при всесторонней, разнообразной и результативной взаимосвязи субъектов институциональной инфраструктуры.

Кроме того не следует забывать о том, что институциональная инфраструктура финансового рынка – это очень специфическая часть общей инфраструктуры рынка и ей не присуще классическое разделение по функциональному признаку на производственную и социальную. Именно у институциональной инфраструктуры финансового рынка не может быть социальной (в понимании непроеизводственной) деятельности, социальный она может иметь только эффект. Чего только стоят, если вспомнить, для общества разных стран, различные резонансные решения, заявления или поступки руководства центральных банков в критические для экономики периоды, а центральные банки, на минуточку, это ключевые государственные, за некоторыми исключениями, регуляторы – элементы институциональной инфраструктуры финансового рынка. Низкий уровень развития институциональной инфраструктуры финансового рынка, само собой подразумевает и общие невысокие параметры всего рынка.

Достижение сбалансированной функциональной работы институциональной инфраструктуры финансового рынка, стабильного ее развития особенно важно для обеспечения постоянного движения вперед не только финансового рынка но и всей экономической системы. Непропорциональный и низкий уровень развития присущий современной институциональной инфраструктуре украинского финансового рынка сдерживает его общее развитие. С целью улучшения ситуации для создания условий развития институциональной инфраструктуры финансового рынка к уровню который соответствовал бы уровню мировых лидеров необходимы новые подходы к организации и регулированию отношений на разных уровнях отечественного финансового рынка: финансового института, отраслевом, региональном, общегосударственном. Только высокий уровень развития институциональной инфраструктуры финансового рынка даст возможность максимально использовать весь его потенциал.

Давайте не будем забывать, что проблемы в развитии институциональной инфраструктуры финансового рынка не всегда стабильны, многие из них с тем или иным эффектом результативно решаются, более негативным является общий низкий уровень организационно-экономических и финансовых отношений в ее среде. Также отрицательный оттенок имеет уровень обеспечения достоверной и исчерпывающей профессионально-специализированной информацией, а также снижение инвестиционной активности финансовых институтов при возрастании уровня коррупции и снижении уровня прозрачности. При этом следует признать или не отрицать снижение развития национального финансового рынка в частности и экономики в общем.

Для того чтоб изменить сложившуюся ситуацию необходимо в корне изменить отношение к институциональной инфраструктуре финансового рынка государства в лице правительства на общенациональном уровне, также физически и юридических лиц на частном. Потому что, только создание гибкой всеохватывающей государственной политики касательно развития институциональной инфраструктуры финансового рынка вернет доверие граждан к финансовым институтам, будет способствовать повышению ее эффективной деятельности и созданию позитивного социального эффекта.

**Кириченко А. В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры фискальной
политики и страхования,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Проблемы социального характера являются приоритетными для решения в любой стране мира, не является исключением и Украина. Внимание отечественных экономистов к этим проблемам вызвана прежде всего политикой властей в реформировании национальной экономики, которая направлялась, как показывает практика, в первую очередь на обогащение господствующих олигархических кланов, что привело к экономическим и, как следствие, социальным и демографическим проблемам. Снижение уровня доходов населения и ухудшение качества социальных услуг вызывают социальную напряженность в обществе. В развитых странах мира социальное развитие является государственным приоритетом, поэтому осуществляется государственное регулирование социальной защиты в целом и его важной составляющей – социального страхования. Социальное страхование, как добровольная так и обязательная его форма, должны иметь существенное влияние на жизнь граждан Украины, особенно это касается тех лиц, которые потеряли возможность, по какой-либо причине, самостоятельно себя обеспечить. Уже в течение многих лет в системе социального страхования Украины постоянно осуществляются реформы, но до сих пор она имеет большое количество недостатков [1, с. 5].

В Украине осуществляются четыре вида общеобязательного государственного социального страхования: страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, повлекших утрату трудоспособности, страхование на случай безработицы, страхование в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными погребением, пенсионное страхование. До 2015 г. в Украине действовали четыре целевые страховые фонды (по каждому из перечисленных видов социального страхования). С учетом внесенных изменений в 2015 г. в системе социального страхования функционирует три фонда: Пенсионный Фонд (ПФ), Фонд от несчастных случаев на производстве (ФСС НСП) и Фонд социального страхования (ФСС), который осуществляет страхование по временной потере трудоспособности и от несчастных случаев на производстве [1, с. 49, 53, 59].

Результаты анализа позволяют утверждать, что общеобязательное государственное пенсионное страхование, которое осуществляется через государственный ПФ, не может обеспечивать пенсионными выплатами

население Украины без дотаций из государственного бюджета, а негосударственное пенсионное страхование не имеет существенного влияния на формирование пенсионных доходов большинства населения Украины. Решением этих проблем может стать введение накопительной системы пенсионного страхования [1, с. 85].

Исследование показало, что негативные явления в экономике государства повлияли на основные тенденции на рынке труда: наблюдается уменьшение численности экономически активного населения и численности занятого населения по всем возрастным группам, увеличение количества безработных. Анализ данных свидетельствует о росте пособия по безработице, но ее размер в среднем на 1 человека составлял лишь 59,6 евро в 2015 г. [2]. Для решения проблемы безработицы необходимо разработать и реализовать эффективную концепцию социальной политики, которая будет направлена на снижение уровня безработицы до социально допустимого уровня [1, с. 114-115].

Доказано, что основными проблемами финансирования системы здравоохранения в Украине, требующих оперативного решения, являются: неэффективность использования бюджетных средств; неформальные платежи – оплата пациентами вознаграждения врачам и покупка медикаментов за свой счет; несостоятельность обеспечить надлежащую отдачу, в соответствии с объемом затраченных средств; низкий уровень предоставления медицинских услуг, в том числе из-за отсутствия конкуренции. Учитывая мировой опыт можно утверждать, что наиболее эффективным решением проблем, стоящих перед системой здравоохранения в Украине является медицинское страхование, развитие которого будет способствовать финансированию отрасли, повышению эффективности системы здравоохранения и улучшению здоровья граждан.

Важной составляющей системы страхования здоровья является социальное страхование по временной потере трудоспособности, которое должно обеспечивать защиту работающим при наступлении страхового случая. Положительная динамика роста доходов фонда в течение 2008-2015 гг. не гарантировала стабильного финансового обеспечения и требует усовершенствования.

Общеобязательное государственное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний играет особую роль в системе социального обеспечения, так как непосредственно связано со здоровьем и жизнью граждан, особенно принимая во внимание, что в Украине есть ряд жизнеопасных производств. Украина занимает одну из худших позиций по уровню смертельного травматизма в Европе [2]. В 2013 г. и 2015 г. бюджет ФСС НСП был дефицитным, к этому привели тенденции последних лет, а именно рост безработицы и выплата заработных плат “в конвертах”. Анализ данных говорит о сокращении объемов рынка обязательного страхования от несчастных случаев. Это также под-

тверждают результаты анализа объемов страховых премий и выплат по обязательному страхованию от несчастных случаев. Исследования показывают, что в 2011-2014 гг. в структуре собранных страховых премий прослеживалась тенденция к развитию и наращивание доли рынка добровольного страхования от несчастных случаев, а уже в 2015 г. произошло сокращение доли добровольного страхования от несчастных случаев в структуре валовых страховых премий [3; 1, с. 85-104].

Проведенный анализ позволяет утверждать, что в сфере социального страхования существует ряд проблем, которые мешают достижению цели – обеспечение достаточного уровня компенсации дохода в случае потери трудоспособности или работы и требуют решения. Основными из них являются: большая доля теневой экономики, существование выплат нестрахового характера, надрасходы на обеспечение функционирования фондов социального страхования, негативные демографические тенденции, высокий уровень инфляции и безработицы. Модернизация действующей отечественной системы социального страхования должна происходить по следующим направлениям: адаптация законодательства Украины в сфере социального страхования с законодательством ЕС; объединение фондов социального страхования; вывод заработной платы из теневых сектора экономики; введение дистанционного формата занятости населения; учет интересов социальных партнеров; введение накопительной системы общеобязательного пенсионного страхования и обязательного медицинского страхования; установление прямой зависимости между размером страховых выплат и взносов; стимулирование развития добровольного медицинского страхования; совершенствование государственного и общественного контроля за деятельностью государственных и коммерческих учреждений в сфере социального страхования. Проведение комплексных реформ в сфере общеобязательного государственного социального страхования позволит создать благоприятные условия для повышения материального обеспечения общества до уровня современных стандартов, удовлетворение его культурных потребностей, обеспечения личной безопасности каждого гражданина [1, с. 137].

Литература:

1. Кириченко А. В. Розвиток соціального страхування в Україні: Монографія. – К.: ЦП “КОМПРИНТ”, 2017. – 196 с.
2. Офіційний сайт Держаної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу – // www.ukrstat.gov.ua
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу – nfr.gov.ua

**Кравченко А.С.,
к.э.н., доцент кафедры биржевой
деятельности и торговли,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЕ

Сегодня фондовый рынок Украины находится на этапе своего становления и значительно отстает в развитии фондовых площадок развитых стран мира. Существует ряд проблем требующих решения для формирования высоколиквидного и достаточно капитализированного биржевого фондового рынка. Учитывая это, исследования современных условий, особенностей и тенденций развития биржевой фондовой торговли и инфраструктуры Украины становится для национальной экономики чрезвычайно актуальным.

Фондовый рынок Украины характеризуется достаточно низкой ликвидностью, что связано с преобладающим развитием внебиржевого рынка, однако, что касается объемов биржевых контрактов, заключаемых на организаторах торговли, то в разные годы они менялись в зависимости от макроэкономических факторов. Общий объем выпусков эмиссионных ценных бумаг, зарегистрированных НКЦБФР в 2016 году, составил 232,41 млрд грн, что больше на 83,91 млрд грн по сравнению с соответствующим периодом 2015 года. В течение января-апреля 2017 года составил 34,50 млрд грн, что меньше на 6,94 млрд грн по сравнению с соответствующим периодом 2016 года.

В течение января-декабря 2016 года Комиссией зарегистрировано 128 выпусков акций на сумму 209,36 млрд грн. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года, объем зарегистрированных выпусков акций увеличился на 87,06 млрд грн. В январе-апреле 2017 года Комиссией зарегистрировано 37 выпусков акций на сумму 28,11 млрд грн. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года, объем зарегистрированных выпусков акций уменьшился на 5,82 млрд грн.

По состоянию на первое полугодие 2017 года капитализация листинговых компаний фондового рынка составила 11,58 млрд грн. Сравнительно состояние на I полугодие 2016 года, капитализация листинговых компаний фондового рынка составила 27,22 млрд грн. По результатам торгов на организаторах торговли объем биржевых контрактов с ценными бумагами в январе-июле 2016 года составил 130,00 млрд грн. В течение января-июля 2016 года сравнительно с данными аналогичного периода 2015 года, объем биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли уменьшился на 35,12%.

Правила фондовой биржи Украины, должны предусматривать наличие финансово грамотного допуска (листинга) ценных бумаг в официальных и неофициальных котировках, условия допуска определяются требованиями, согласно которым в официальных котировках, должны находиться ценные бумаги, эмитенты которых удовлетворяют определенные экономические и финансовые критерии, установленные биржей и регулярно распространяют информацию о своей деятельности.

Тенденции развития мирового биржевого фондового рынка, имеют значительное положительное влияние на национальный. Среди изменений на глобальном фондовом рынке, можно выделить следующие: формирование глобального рынка ценных бумаг, которое проявляется через горизонтальное объединение бирж и торговых систем различных стран, путем создания стратегических биржевых альянсов, как составляющей глобального рыночного хозяйства (проявление указанной тенденции минимальна) универсализация деятельности, проявлением является торговля различными финансовыми инструментами, предоставление клиринговых услуг, проведение депозитарного и расчетного обслуживания, предоставление широкого спектра информационных услуг (процессы, как консолидации, так и универсализации, на практике биржевого фондового рынка Украины минимизированы, что приводит к низкой ликвидности биржевых рынков и отсутствия необходимых для их развития ресурсов), применение новейших технологий и механизмов электронной торговли (на украинском биржевом фондовом рынке использование информационных технологий недостаточно), концентрация депозитарных, клиринговых и расчетных систем, работу которых в Украине необходимо менять. Развитие биржевого фондового рынка Украины, является насущной потребностью экономики страны, предусматривающей решение проблем не значительной доли организационного рынка, недостаточной капитализации и не прозрачности рынка, отсутствия биржевой культуры, дефицита финансовых ресурсов. Необходимо: повысить уровень ликвидности, оптимизировать уровень спекуляции, что положительно повлияет на волатильность рынка, расширить ассортимент биржевых инструментов, уменьшить зависимость от внешних инвесторов. Наладив деятельность фондовых бирж в Украине позволит им расширить свою деятельность и провести интеграцию в международный рыночное пространство, что будет стимулировать общенациональное развитие страны.

Литература:

1. Статистические данные объемов торговли на фондовых биржах Украины/[Электронный ресурс]-Режим доступа: <https://www.nssmc.gov.ua>

Labenko O.,
PhD, associate professor, fiscal policy and insurance department
National university of life and environmental sciences of Ukraine,
Ukraine

DIRECTIONS OF ECO-BALANCE IN TAX SYSTEM OF UKRAINE

In the past, the state's influence on the environment, was usually limited with administrative measures (ban or limit the use of pollutants). The tax systems of many developed countries in the last decade have undergone significant changes. These changes were mainly caused by two factors: the global economic crisis and the need for fiscal management of the environmental situation. The global economic crisis has prompted many governments to increase tax revenues [1]. Strengthening the role of environmental taxes in the economy due to growing environmental problems. The creation of tax instruments to regulate the environmental situation, the government of each country creates market instruments for a more economical use of natural resources and reduction of environmental pollution as business entities and households. In the past, the state's influence on the environment, was usually limited with administrative measures (ban or limit the use of pollutants). There are several reasons to increase the role of environmental taxes:

- The impact of environmental taxes directly designed to help the market to take into account environmental losses incurred in the production of certain goods in the price of the product as high as possible. This indicates that producers and consumers will take into account environmental losses while making their decisions;

- Environmental taxes make producers and consumers to take maximum measures to reduce the impact on the environment. Unlike artificial limit of harmful production and subsidization of more environmentally friendly production, introduction and development of environmental taxation makes it possible to take a more flexible solution to change economic behavior in the context of environmental pollution. That makes it possible to find a hiring costly ways of reducing harmful effects on the environment.

The main issue in the implementation of greening (eco-balance in) the tax system is an effective mechanism of environmental taxes that will not be harmful for entrepreneurial activity. When building a system of environmental taxes the government should consider the following elements:

- Scope of environmental taxes should be as broad towards environmental damage;

- The tax rate should be in accordance with the environmental damage caused;

- For motivating of better environment all elements of the environmental tax should be predictable and quickly adapted to changes;

- Environmental taxes should help to reduce other taxes (for instance, reducing labor and capital taxes);
- The level of environmental tax should not hurt the general competitive strength of the country;
- Awareness on the essentiality of environmental taxation development for the general population is critical to public acceptance of environmental taxation and its effective implementation;
- The using of environmental taxation in combination with other measures to reduce the impact on the environment, etc.

Environmental taxation plays a significant role in solving environmental problems. Environmental taxes can be extremely effective when they are properly lined up. Income received from environmental taxes can be used to reduce the tax burden on other types of taxes and funding for environmental protection.

List of references:

1. Taxation trends in the European Union - Data for the EU Member States, Iceland and Norway Luxembourg: Publications Office of the European Union 2013 – 311pp. – Theme: Economy and finance Collection: Statistical books ISBN 1831-8789
2. Fullerton, D., A. Leicester and S. Smith (2010), 'Environmental taxation', in Mirrlees, J., S. Adam, T. Besley, R. Blundell, S. Bond, R. Chote, M. Gammie, P. Johnson, G. Myles and J. Poterba (eds.), Dimensions of Tax Design: the Mirrlees Review, Oxford: Oxford University Press (<http://www.ifs.org.uk/mirrleesreview/dimensions/ch5.pdf>)

Лыса Н.В.,
к.э.н., доцент,
Уманский национальный университет садоводства,
Украина

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В последние годы со стороны практиков налогового дела и ученых существенно возрос интерес к проблеме налоговых рисков. Еще больше он обострился в обстоятельствах мирового финансово - экономического кризиса. Кризисным явлениям в экономике наиболее подвержены страны со слабой экономической и финансовой системами, к которым относится и Украина.

Проблема налоговых рисков рассматривалась отечественными экономистами. Данной теме посвятили свои научные работы Десятнюк А. Н. [1], В. В. Витлинский, Наконечный С.И., Шарапов А.Д. [2], Буянов В. П., К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов [3], Ястремский А. [4], Тихонов Д. [5] Клименко С.М. [6] Вишневский В. П. [7]. и др.

Вместе с тем еще остаются актуальными целый ряд вопросов, касающихся их идентификации и типологии, методов практической работы фискальных ведомств по выявлению и администрированию налоговых рисков.

Налоговые риски выделяются из общей совокупности рисков тем, что имеют двустороннюю направленность: плательщики воспринимают риск как случай или ситуацию, когда необходимо платить большую сумму налогов, при упущенной возможности заплатить меньше; наоборот, для фискального ведомства риск означает потерю налоговых поступлений при потенциальной возможности их получить [3].

Особую важность для национальной экономики оценка налоговых рисков приобретает с учетом отраслевого аспекта. Для стран с малоструктурной национальной экономикой недооценка налоговых рисков ведущих секторов может привести к существенным негативным фискальным последствиям.

В Украине одним из ведущих секторов экономики, особенно в последнее время, является аграрный сектор, который формирует 17 процентов валового внутреннего продукта и около 60 процентов фонда потребления населения. Кроме того, аграрный сектор является одним из основных бюджетообразующих секторов национальной экономики, доля которого в сводном бюджете Украины за последние годы составляет 8-9 процентов, а также занимает второе место среди секторов экономики в товарной структуре экспорта [8].

Недооценка особенностей ведения аграрного бизнеса и отсутствие адекватной системы налогообложения предприятий этой сферы в течение длительного времени в Украине привела к убыточности большинства аграрных предприятий в начале 90-х годов.

Применение льготных режимов налогообложения с 1999 года способствовало выведению отрасли из кризиса, однако, существенно уменьшило налоговые поступления в бюджеты от этой категории плательщиков [9; 10, 11].

Длительное применение единого налога в налогообложении доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей увеличивает фискальные риски и нивелирует регулирующую функцию системы налогообложения ввиду того, что существование одного налога, как единственного средства платежа государству заключается в его необоснованности (необъективности).

Налоговые риски имеют особенности, зависящие от масштабов бизнеса, а по отдельным людей - от величины индивидуального богатства. По этим признакам можно выделить три группы рисков присущих:

- большому и среднему бизнесу; - малому бизнесу - очень богатым людям, своего рода экономическим VIP-персонам [7].

В последнее время в Украине было создано небольшое количество агрохолдингов, которые практически монополизировали производство аграрной продукции и продуктов ее переработки, сосредоточили в своем владении / пользовании львиную долю сельскохозяйственных земель и ресурсов.

Такие крупные предприятия стали бюджетоформирующими, а потому должны находиться в центре внимания уже потому, что благодаря рискам могут превратиться в крупных неплательщиков.

Хотя налоговая система Украины построена за советами и консультациями западных экспертов, оснований для удовлетворения его функционированием нет.

Необходимая предпосылка предупреждения и выявления рисков - их постоянный мониторинг. Благоприятное пространство для приумножения налоговых рисков деятельности антифискальных консультантов возникает при слабости государственной власти вообще и некомпетентности персонала налоговой службы в частности. Агрессивно вредоносного налоговое планирование, как правило, осуществляется профессионалами, поэтому фискальные органы должны равноценно противостоять таким вызовам.

Один из действенных практических резервов противостояния налоговым рискам - обмен опытом работы с фискальными ведомствами западных государств, в частности стран Евросоюза, вплоть до прямого копирования методов их работы.

Фискальные органы западных странах накопили уникальный по богатству идей, объемом информации и качеством аналитических материалов опыт администрирования налоговых рисков.

Отдельным направлением минимизации фискальных рисков в сельском хозяйстве должно стать проведение грамотной государственной политики в сфере земельных ресурсов, которая, например, применяется в европейских странах, что сделает невозможным монополизацию аграрного производства. Предотвращение концентрации земельных и производственных ресурсов отрасли в нескольких владельцев будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, обеспечению занятости и самозанятости сельского населения, вследствие чего фискальные риски будут существенно диверсифицированы.

Литература:

1. Десятнюк А. Н. Мониторинг налоговых рисков: теория и практика: монография. / Оксана Мироновна Десятнюк. - Тернополь: ТНЭУ, 2009. - 312 с.
2. Витлинский В. В., Наконечный С. И., Шарапов А. Д. Экономический риск и методы его измерения: Учебник. - М.: ИЗИН. - 1996. - 400 с.
3. Буянов В. П. Рискология; управление рисками / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. А. Михайлов; Моск. акад. экономики и права. М.: Экзамен, 2002. - 383 с.

4. Ястремский А. Основы теории экономического риска. Учеб. пос. для студентов экономических специальностей вузов. - Киев: "АРТЕК", 1997. - 235 с.
5. Тихонов Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д Тихонов, Л. Липник. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 253 с.
6. Клименко С. М. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков: Учеб. пособие. / С. М. Клименко, А. С. Дуброва. - М.: Финансы, 2005. - 252 с.
7. Вишневский В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография / В. П. Вишневский, А. С. Веткин. - Донецк: ИЭП НАНУ, 2003. - 228 с.
8. Верховная Рада Украины [Электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Тулуш Л.Д. Характеристика государственной поддержки сельскохозяйственного производства с помощью специального режима прямого налогообложения // Агроинком. - 2004. - №11-12.- С.9-13
10. Тулуш Л.Д. Развитие системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях членства Украины в ВТО // Учет и финансы АПК. - 2008. - № 3. - С. 46-60
11. Шпикуляк А.Г. Политика регулирования в системе аграрного рынка / Вестник Сумского национального аграрного университета. Серия "Экономика и менеджмент". Выпуск 6-7 (26-27). - 2007. - с. 385-392

Мазур Н.А.,
д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики предприятия,
Каменец-Подольский национальный
университет имени Ивана Огиенка,
Украина

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономической литературе можно встретить много определений капитала, что связано с многоаспектностью этого понятия. Каждый аспект указывает на какую-то характеристику капитала, которая обнаруживает его сущность. Капитал предприятия представляет общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов с целью получения прибыли (дохода).

Структура капитала представляет собой соотношение между собственным и заемным капиталом предприятия и играет важную роль в формировании рыночной стоимости предприятия через показатель средневзвешенной стоимости капитала. Характер этой взаимосвязи отображен на рис. 1.

С точки зрения анализа финансовой устойчивости компании показатель стоимости чистых активов считается ключевым. На его основе определяют стоимость акций акционерных обществ, часть участников ООО, ведут оценку структуры капитала.



Рис. 1. Взаимосвязь показателей структуры капитала, средневзвешенной стоимости капитала и рыночной стоимости предприятия

Целесообразно в процессе анализа применять еще один показатель, который в международной практике получил название используемого или вложенного капитала (Capital Employed, CE). Он представляет собой сумму собственного капитала и долгосрочных обязательств:

$$BK (CE) = СК + ДО,$$

где ВК - вложенный капитал.

Считается, что доля вложенного капитала в валюте баланса не должна быть ниже 60% и хорошо, если она достигает 70-80% (в основном за счет собственных средств). Следует обратить внимание на тот факт, что ряд кредиторов устанавливает ограничения на удельный вес долгосрочных обязательств в общей величине устойчивых пассивов и отражает это в кредитных соглашениях.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о снижении доли вложенного капитала предприятий Украины на протяжении 2012-2015 гг. на 4,8%, хотя абсолютная его величина выросла на 1041,6 млрд. грн, или на 35,7%. При этом количество предприятий уменьшилось на 21,5 тыс. ед., их финансовый результат (сальдо) до налогообложения снизился на 424,1 млрд. грн, уровень рентабельности – на 8,3%, а количество занятых работников уменьшилось на 1790 тыс.чел.

Эти и другие результаты исследований свидетельствуют о том, что снижение доли вложенного капитала в валюте баланса предприятий негативно отображается на основных результативных показателях их деятельности.

В процессе анализа заемных средств необходимо также оценить условия погашения обязательств, динамику доли просроченных долгов, возможности компании погашения процентных платежей и других расходов

по обслуживанию долга, а также условий, ограничивающих привлечение заемных средств.

Таблица 1

Динамика показателей деятельности предприятий Украины

Название показателя	2012	2013	2014	2015	2015 к 2012 гг., +/-
Собственный капитал, млн. грн	1904940,2	1950374,9	1480658,0	2288741,4	+383801
Долгосрочные обязательства, млн. грн	1010354,4	1070722,1	1359925,7	1668158,0	+657804
Доля собственного капитала, %	35,2	34,2	24,7	28,3	-6,9
Доля долгосрочных обязательств, %	18,6	18,7	22,7	20,7	+2,1
Доля вложенного капитала, %	53,8	52,9	47,4	49,0	-4,8
Финансовый результат (сальдо) до налогообложения, млн. грн	75670,2	11335,7	-564376,8	-348471,7	-424141,9
Уровень рентабельности всей деятельности, %	1,0	-0,7	-14,2	-7,3	-8,3
Количество предприятий, ед.	364935	393327	341001	343440	-21495
Количество занятых работников, тыс. чел.	7679,7	7406,5	6298,5	5889,7	-1790,0

Источник: [1, с. 61, 92]

Наиболее подробно методы оптимизации структуры капитала предприятия рассмотрены И.А. Бланком. Так, им выделены:

1) метод оптимизации структуры капитала по критерию максимизации уровня прогнозируемой рентабельности собственного капитала. Этот метод основан на расчете уровня финансовой рентабельности при различной структуре капитала с использованием показателя эффекта финансового рычага;

2) метод оптимизации структуры капитала по критерию минимизации его стоимости. Метод основан на предварительной оценке стоимости собственного и заёмного капитала, расчёте средневзвешенной стоимости капитала и поиске наиболее реальной рыночной стоимости предприятия;

3) метод оптимизации структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков. Он связан с выбором различных комбинаций источников финансирования составляющих активов предприятия: необоротных активов, оборотных активов (в том числе их постоянной и временной частей) [2, с. 214-222].

Таким образом, наиболее рациональным в достижении оптимального соотношения структурных элементов капитала предприятия может быть

метод, который основывается на одновременной максимизации роста рентабельности собственного капитала и уровня финансовой устойчивости. Эффект объединения вышеуказанных критериев может оказаться наиболее эффективным при определении оптимальной структуры капитала, поскольку даёт возможность выявить оптимально большой уровень эффекта финансового рычага, который определяет рост рентабельности собственного капитала, но в то же время, как правило, приводит к ухудшению финансового состояния предприятия [3].

Литература:

1. Деятельность субъектов хозяйствования за 2015 год: статистический сборник [под ред. Н. С. Кузнецовой] / Государственная служба статистики Украины. - К., 2016. - 485 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А.Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с.
3. Кнышевская Д. Инструменты и критерии оптимизации целевой структуры капитала предприятия / Д.Кнышевская // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/98400/13-Knyshevskaya.pdf?sequence=1>.

Матяш Т.В.,
магистр,
научный руководитель – Давиденко Н.Н.,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Получение денежных поступлений, формирующих бюджет домохозяйства, как и осуществление любых расходов, связано с процессом взаимодействия с другими участниками финансовых отношений. Итак, бюджет домохозяйства можно рассматривать как отражение отношений, возникающих между домохозяйством и другими субъектами в процессе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов домохозяйства. Такой подход к рассмотрению бюджета домохозяйства позволит не только отражать процесс взаимодействия домохозяйства с другими участниками финансовых отношений, но и создает условия для возможности исследования данных взаимоотношений, в частности в разрезе места и роли каждого субъекта и способности влиять на это взаимодействие [2].

Источниками формирования доходной части бюджета домохозяйства выступают доходы домохозяйства, которые представляют собой часть национального дохода страны, которые поступают в распоряжение домохозяйства, в результате распределения и перераспределения стоимости произведенного валового внутреннего продукта, и предназначена для удо-

влетворения материальных и духовных потребностей членов данного образования.

Доходы могут поступать в домохозяйства как в денежной, так и в натуральной форме. К последним можно отнести продукцию, полученную из личного подсобного хозяйства, натуральную оплату труда, льготы и субсидии от государства, поступившие в натуральной форме и т. п. Однако, если домохозяйство осуществляет реализацию продукции, полученной в натуральной форме, тогда доход приобретает денежную форму, которая равна выручке от реализации [1].

Домохозяйство является непосредственным участником общественного воспроизводства, в том числе, из-за поставок на рынок факторов производства, что позволяет данному субъекту принимать участие в распределении и перераспределении национального дохода и претендовать на определенную его часть. Это обусловлено правом собственности на тот или иной ресурс, то есть, отношения собственности во многом определяют пропорции распределения и долю дохода, на которую может претендовать каждый участник.

Распределение национального дохода страны позволяет получать доходы, в зависимости от вклада в его создание, то есть фактически домохозяйство получает плату за использование в общественном производстве собственных ресурсов, основными из которых являются рабочая сила, собственность, предпринимательская способность и т.п. Такие доходы считаются первоначальными доходами. Они характеризуют степень привлечения домохозяйства в процесс создания совокупного общественного продукта [1].

Рассмотрение доходов домохозяйства в качестве платы за пользование ресурсами характерно для функционального подхода к процессу общественного разделения, в рамках которого можно определить, какая часть денежного дохода соответствует каждому из задействованных ресурсов посредством установления цены каждого из них [3]:

- рабочая сила, как ресурс, которая реализуется в работе наемных работников и выражается в размере заработной платы;
- владение имуществом или земельным участком и сдача их в аренду оцениваются с помощью арендной платы;
- ценой предоставления денежных средств займы или их инвестирования выступает процент и т.д.

Итак, прибыль, которую получает такое домохозяйство, является ничем иным, как сочетанием заработной платы, процентов за пользование денежными средствами, платой за использование имущества домохозяйства и тому подобное. Особенностью такой формы дохода домохозяйства является сложность разграничения доходов от использования каждого конкретного ресурса. Кроме того, доход от осуществления предпринима-

тельской деятельности является результатом реализации еще одного фактора производства – предпринимательской способности.

В состав денежных доходов домохозяйств также относят доходы, полученные от занятости в неформальном секторе экономики. Наиболее типичными видами неформальной деятельности является уличная торговля; услуги населения по строительству, ремонту, шитье; частные услуги – уборка, приготовление пищи; частные уроки; брокерская и посредническая деятельность и т.д. [2].

Составляющей доходов домохозяйств, довольно «привычной» для отечественных домохозяйств еще с советских времен, выступают трансфертные платежи, которые в подавляющем большинстве случаев население получает от государства в виде социальных выплат.

Принципиально иным видом дохода, с учетом необходимости возвращения его эквивалента, а в некоторых случаях и дополнительных ресурсов за использование, выступают займы, получает домохозяйство от других субъектов хозяйствования. Займы формируют базу для увеличения имеющихся финансовых ресурсов домохозяйства, вместе с тем, не является следствием прямого использования надлежащего домохозяйству ресурса.

Структура доходов домохозяйств определяет качество формирования финансовых ресурсов домохозяйств, то есть способность удовлетворять потребности членов домохозяйства и отвечать требованиям относительно состава и структуры источников формирования, а именно преобладанию доходов от ресурсов, имеющихся в распоряжении домохозяйства, в структуре источников формирования финансовых ресурсов домохозяйств [1].

В условиях рыночной экономики удовлетворение потребностей с помощью натурального самообеспечения почти не происходит. Исключением можно считать домохозяйства сельской местности, которые могут выращивать с/х продукцию на собственных приусадебных участках. Однако, в период кризисных процессов в экономике население может использовать такой путь обеспечения своих потребностей, в частности через выращивание продуктов питания на приусадебных участках, шитья и плетения одежды в домашних условиях и т. п. Но необходимо отметить, что такое обеспечение потребностей членов домохозяйства достаточно сложно измерить в денежном эквиваленте.

После уплаты всех налогов и сборов, финансовые ресурсы домохозяйства распределяются между потреблением и сбережением.

Денежные средства, которые остаются в распоряжении домохозяйства после осуществления расходов на потребление, является основой для формирования сбережений.

Одним из основным факторов, который влияет на процесс образования сбережений, в том числе, определяет потенциальную возможность их

осуществления и определяет вероятный уровень накоплений, является доход домохозяйства.

Литература:

1. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія/ Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
2. Коцюрубенко Г. М. Джерела формування доходної частини бюджету домогосподарства/ Г. М. Коцюрубенко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – Вип. 12 (115)/ Наук. ред. І. Г. Манцуров. – К., 2010. – с. 249-252.
3. Тарасюк М. В. Роль та особливості функціонування фінансів домогосподарств у ринковій економіці/ М. В. Тарасюк/ Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – № 9 (47). – 2013. – с. 11-16.

Мрачковская Н.К.,

**к.э.н., доцент, доцент кафедры фискальной политики и страхования,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина**

ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

На современном этапе развития в Украине сложилась крайне неблагоприятная ситуация с предоставлением медицинской помощи населению. Эта отрасль является недофинансированной, что негативно отразилось на качестве жизни и состоянии здоровья граждан страны.

Старая модель финансирования медицинских учреждений предполагала использование бюджетных средств на содержание медицинской инфраструктуры, а не на покрытие финансовых рисков граждан на случай болезни. Сложилась ситуация, когда государство перестало выполнять конституционные гарантии по охране здоровья.

При минимальной рекомендации по финансированию отрасли Европейского Союза и Всемирной организации здравоохранения на уровне не менее 5% ВВП, в Украине этот показатель составляет около 3% ВВП, в Польше эта доля составляет 6,3%, в Германии – 11%, в Белоруссии 5%. При этом нужно учесть, что рекомендуемый показатель является минимальным стандартом в мире [1].

Сложная демографическая ситуация, обострение проблем в здравоохранении, безработица, низкий уровень пенсионного обеспечения и размер минимальных заработных плат создают социальную напряженность в обществе и требуют от государства путей ее решения.

Вопросы необходимости обязательного медицинского страхования исследовали отечественные и зарубежные ученые: Н. Авраменко, Е. Касьян, М. Мных, М. Теннер, С. Томпсон.

Таблица 1

Показатели здоровья населения в Украине и странах ЕС

Показатель	Украина	ЕС
Смертность на 1000 населения	16,6	9,3
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	68	79
Ожидаемая продолжительность жизни мужчин, лет	62,4	75,5
Ожидаемая продолжительность жизни женщин, лет	73	82
Заболеваний туберкулезом на 100 000 тысяч населения	84	15,1
Смертность от туберкулеза на 100 000 тысяч населения	22	1
Заболеваний ВИЧ инфицированных на 100 000 тысяч населения	29	5,4

По данным Государственной службы статистики средняя продолжительность жизни в Украине составляет: для мужчин - 65,2, а для женщин 75,5 лет. В Европе эти показатели составляют на 10 лет больше [3].

Для Украины введение обязательного медицинского страхования является одним из главных приоритетов.

Законопроект № 4981 «Об общеобязательном социальном медицинском страховании» предлагает использовать конкурентные правила предоставления услуг, ввести принцип «оплата - за результат» и «деньги идут за пациентом» при тщательном контроле государства.

Согласно законопроекту, в системе будет обеспечено медицинское страхование всего населения Украины, четко определен объем услуг, которые гарантирует национальное медицинское страхование.

Страховые платежи будут платить за людей их работодатели, а за неработающих граждан — государство. На начальном этапе, будет установлена единая тарификация услуг.

Пациент и страховщик будут выбирать те больницы и тех врачей, где медицинская услуга предоставляется более качественно. Соответственно, именно эти специалисты чаще будут получать компенсацию за оказанную услугу.

Для внедрения этой модели не нужны дополнительные деньги из бюджета. Также, это не приведет к увеличению налогов.

Обязательное медицинское страхование должно заработать с 2019 года, но уже с 2017 года возросли расходы на охрану здоровья до 88,7 млрд. грн., что на 26 % больше предыдущего периода [2].

За счет увеличения финансирования в этом году удалось покрыть полностью потребность в лекарствах для тяжелобольных граждан (онкобольных, ВИЧ-инфицированных, больных диабетом). Также правительство увеличило расходы на централизованные закупки лекарственных средств. Эта сумма составила 5,9 млрд. грн., что на 2 млрд. грн. больше чем предусмотрено в бюджете этого года.

Процесс введения новой модели финансирования здравоохранения на принципах медицинского страхования будет происходить поэтапно до 2020 года включительно. Новая модель позволит каждому гражданину по-

лучить качественное медицинское обслуживание, а врач или медицинское учреждение при этом будут получать исключительно адресный доход за работу с конкретным пациентом.

Сегодня Украина как никогда близко подошла к реформированию системы ОМС. Есть надежда, что в ближайшем будущем система заработает на основе государственно-частного партнерства с участием страховых компаний.

Литература:

1. Пономарева О.Б., Проценко К.В., Стовбун А.О. Проблемы и перспективы развития медицинского страхования в Украине/ «Молодой ученый».- 2016. – №5 (32), с.-143.
2. «Insurance TOP» №1(57)2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/files/file00601.pdf>
3. Консолидированные отчетные данные про уровень жизни населения Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profiwins.com.ua>

Нагорнюк Е.В.,
к.э.н., доцент,
Киевский национальный торгово-экономический университет,
Украина

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Экономическое развитие многих стран мира на сегодняшний день характеризуются состоянием нестабильности, что, в свою очередь, является причиной нестабильного функционирования предприятий. В этих условиях одним из наиболее актуальных заданий является упреждение развития кризисных явлений на предприятиях, обеспечение их быстрого выведения на траекторию роста как объёмов, так и финансовых результатов их деятельности и формирование условий их дальнейшего устойчивого развития. Эффективность таких системных мероприятий может быть существенно повышена, если управление финансовой деятельностью будет носить гибкий, динамический, многоаспектный характер, базироваться на будущем видении её развития.

Ориентация на перспективные возможности развития финансовой деятельности, учет ее динамического аспекта обуславливает необходимость использования понятия «финансовый потенциал», которое по своей сущностной характеристике является намного более широким, чем «финансовая стратегия».

В экономической литературе приводятся разные подходы к определению понятия «финансовый потенциал», от самого узкого, в соответствии с которым финансовый потенциал рассматривается как совокупность собственных и заёмных финансовых ресурсов предприятия и возможности

системы относительно эффективного управления ими и достижения общестратегических целей [1], до более широких подходов, которые рассматривают финансовый потенциал как комплексную категорию.

Термин «потенциал» используется, как правило, как синоним термина «ресурсы» и активно применяется в таких словосочетаниях как: «кадровый потенциал», «промышленный потенциал», «энергетический потенциал», научный потенциал» и т.д. В научной литературе достаточно активно обсуждается вопрос о соотношении «потенциал», «ресурсы», резервы» и «возможности». Детальное изучение ряда публикаций дает возможность утверждать, что категории «ресурсы», «резервы» и «возможности» характеризуют отдельные проявления потенциала в целом, отображают его с разных сторон. Если с точки зрения ресурсной концепции о потенциале предприятия говорят как о совокупности всех его средств, запасов, источников, которые могут быть использованы в случае необходимости с определенной целью, то с позиций компетентностного подхода потенциал предприятия рассматривается как возможность системы его ресурсов и компетенций создавать результат для заинтересованных лиц с помощью реализации бизнес-процессов [2]. Ключевые компетенции, по определению К. Прахалада и Г. Хамела, это «ядро фирмы» в виде неcodифицированного (организационно-специфического) знания, которое не может быть ретранслировано другой фирме [3].

В. Ковалёв и Вит. Ковалёв под финансовым потенциалом понимают характеристику финансового состояния и финансовых возможностей предприятия [4]. Авторы предлагают оценивать количественно финансовый потенциал с помощью показателей ликвидности, платежеспособности, внутрифирменной эффективности, рентабельности, прибыльности и инвестиционной привлекательности. В таком контексте характеристика финансового потенциала предприятия, на наш взгляд, мало чем отличается от оценки его финансового состояния.

Подобное мнение высказывают и Терещенко Э.Ю., Андреева В.Г., отмечая, что финансовый потенциал предприятия может рассматриваться как отношения, которые возникают на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала в объёме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;
- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, которая обеспечивает прозрачность текущего и будущего финансового состояния [5].

Наиболее основательно на сегодняшний день к характеристике понятия «финансовый потенциал» подходит К. Ильина, которая утверждает,

что финансовый потенциал предприятия включает три аспекта: финансовый потенциал устойчивости, финансовый потенциал обеспечения и финансовый потенциал развития [6]. Автор считает, что для оценки финансового потенциала устойчивости и развития можно воспользоваться известными методиками финансового анализа, наиболее распространённым среди которых является коэффициентный подход. Что же касается финансового потенциала развития, то для его оценки необходимо применить систему показателей оценки инвестиционных проектов предприятия, совокупность которых и создаёт предпосылки для развития деятельности предприятия.

Данный подход можно рассматривать как структурирование финансового потенциала, его деление на элементы, которые подлежат оцениванию, характеристике, а также управлению.

В научных исследованиях отдельных авторов приводятся и другие подходы к систематизации элементов финансового потенциала предприятия. Например, элементами финансового потенциала предлагают считать отдельные характеристики финансового состояния предприятия, оцениваемые группами показателей, такие как: 1) наличие, структура и обеспеченность финансовыми ресурсами; 2) структура источников формирования финансовых ресурсов; 3) пропорциональность между финансовыми ресурсами (отдельными элементами) и источниками формирования; 4) денежные потоки предприятия; 5) результативность (эффективность) использования финансовых ресурсов [7].

Эти подходы требуют систематизации, уточнения и разработки наиболее рационального видения структурирования финансового потенциала предприятия с точки зрения достижения максимально возможной эффективности управления им.

Литература:

1. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання // «Young Scientist», № 8 (11), august, 2014, с. 49-52.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Prahalad, C. The Core Competence of the Corporation [Text] / C. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – №3. – P. 79–91.
4. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. — 2006. — 432 с.
5. Терещенко Э.Ю., Андреева В.Г. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия // Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право, вип. 1, 2010.
6. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства / Ільїна К. // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип 19. С. 256-261.
7. Стецюк П.А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. – 2008.

Негода Ю.В.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

Нынешнее решения проблемы укрепления самостоятельности местных бюджетов базируется на реализации основных положений Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине [1]. С 1 января 2015 года в Бюджетный Кодекс Украины [2] были внесены изменения, которые стали основой для стимулирования общин к объединению и усилению их финансовой самостоятельности путем установления механизма перехода объединенных территориальных общин на прямые межбюджетные отношения с государственным бюджетом. В итоге объединенные территориальные общины получают статус городов областного значения, что в свою очередь дало им возможность иметь ряд особенностей формирования своих бюджетов.

Бюджеты объединенных территориальных общин имеют межбюджетные отношения с государственным бюджетом. То есть, законом о государственном бюджете на плановый год этим бюджетам утверждаются объемы межбюджетных трансфертов. Согласно статьям 97, 99, 100, 102, 103-2, 103-4 и 108 Бюджетного Кодекса Украины [2] это – базовая дотация, образовательная субвенция, медицинская субвенция, другие субвенции и дотации, если есть основания для предоставления и получения соответствующих межбюджетных трансфертов.

Например, на 2017 местным бюджетам, которые имеют взаимоотношения с государственным бюджетом, в том числе бюджетам объединенных территориальных общин, кроме базовой дотации, образовательной и медицинской субвенций, предусмотрено дополнительную дотацию на осуществление переданных из государственного бюджета расходов по содержанию учреждений образования и здравоохранения и субвенцию на формирование инфраструктуры объединенных территориальных общин.

В 2016 году бюджетам объединенных территориальных общин перечислено из государственного бюджета 3,5млрд грн. межбюджетных трансфертов, на 2017 год предусмотрено 9,6 млрд гривен.

Следует заметить, что бюджеты общин, которые не объединились, не получают межбюджетные трансферты из государственного бюджета.

В бюджеты объединенных территориальных общин, кроме доходов, получали бюджеты к их объединению, засчитывается 60% налога на до-

ходы физических лиц. Ранее этот налог засчитывалось в районный бюджет.

Перечень доходных источников бюджетов объединенных территориальных общин определены статьями 64 (общий фонд), 69-1 (специальный фонд) и 71 (бюджет развития) Бюджетного Кодекса.

В объединенных общинах в 2016 году фактические поступления налога на доходы физических лиц составили 1,7 млрд грн, платы за землю – 558 млн грн (выросли на 58%), акцизного налога – 368 млн грн (выросли на 68%), единого налога – 447 млн грн (выросли на 57%) [3].

Важным источником поступлений в доходы местных бюджетов стал акцизный налог с реализации субъектами хозяйствования розничной торговли подакцизных товаров (нефтепродуктов, табачных и алкогольных изделий), фактические поступления которого составили 11,6 млрд грн., это на 52% больше (+ 4 млрд грн.) чем в 2015 году.

С бюджетов объединенных территориальных общин, кроме расходов на осуществление самоуправляющихся полномочий, будут финансироваться расходы, которые делегируются государством согласно статьям 71, 89 и 91 Бюджетного Кодекса им на исполнение, а именно: расходы на содержание учреждений бюджетной сферы – образования, культуры, здравоохранения, физической культуры и спорта, социальной защиты и социального обеспечения.

Также бюджеты объединенных территориальных общин участвуют в горизонтальном выравнивании налогоспособности. Данная система выравнивания предусматривает, что местным бюджетам с уровнем налогоспособности (средние поступления на 1 жителя) ниже 0,9 среднего показателя по Украине для повышения уровня их обеспеченности предоставляется базовая дотация (80 % суммы, необходимой для достижения показателя 0,9). В 2016 году базовую дотацию получали 125 бюджетов объединенных территориальных общин, в 2017 году – 293 бюджеты.

В случае, если уровень налогоспособности бюджета объединенных территориальных общин находится в пределах от 0,9 до 1,1 среднего показателя по Украине горизонтальное выравнивание налогоспособности не производится.

В то же время, бюджеты объединенных территориальных общин в которых уровень налогоспособности выше 1,1 среднего показателя по Украине часть поступлений передают в государственный бюджет (реверсная дотация). При этом, средства изымаются не в полном объеме, как это было при системе балансировки местных бюджетов, а лишь 50 % превышение индекса налогоспособности 1,1 до среднего значения по Украине. Согласно ст. 99 Бюджетного Кодекса выравнивание осуществляется только по налогу на доходы физических лиц остальные платежи остаются в полном объеме в распоряжении местных органов власти.

В 2016 году реверсная дотация была определена по 23 бюджетах объединенных территориальных общин, 2017 год – 48 бюджетах.

Следует отметить, что реверсная дотация является источником финансирования базовой дотации.

Также советы объединенных территориальных общин имеют право осуществлять местные заимствования в бюджеты объединенных территориальных общин – как местные, так и внутренние, в том числе путем получения кредитов (займов) от международных финансовых организаций. Заимствования осуществляются в бюджет развития и средства направляются на реализацию инвестиционных программ (проектов), целью которых является развитие коммунальной инфраструктуры, внедрения ресурсосберегающих технологий, создание, прирост или обновления стратегических объектов долговременного пользования или объектов, обеспечивающих выполнение задач городских советов, направленных на удовлетворение интересов населения их общин.

Литература:

1. Концепция реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине от 01.04.2014 № 333-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p#n8>
2. Бюджетный Кодекс Украины от 08.07.2010 №2456-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Название с экрана.
3. Децентрализация: выполнение доходов местных бюджетов за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg_FEB-2017-mini_\(1\).pdf](http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg_FEB-2017-mini_(1).pdf)

Олейник Л. А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Обеспечение непрерывности кругооборота оборотных активов предприятия реализуется через постоянное их пополнение, которое происходит за счет соответствующих оборотных средств, основным источником которых является выручка от реализации продукции, работ, услуг. От качества источников формирования оборотных активов сельскохозяйственных предприятий зависит эффективность их использования, поэтому данная тема является актуальной среди современных научных исследований.

Вопросы анализа источников формирования оборотных активов исследовали отечественные и зарубежные ученые: И.А. Бланк, В.Г. Андрейчук, М.Я. Демьяненко, О.О. Непочатенко, Г.М. Подлесецкий, П. Т. Саблук, В.П. Сытник, В.И. Власов, Г.Г. Кирейцев, А. М. Поддерёгин.

Теоретически для формирования оборотных активов достаточно одного источника - поступления средств от реализации продукции. Однако в процессе деятельности сельскохозяйственных предприятий такая теоретическая возможность, особенно в течение года, практически не реализуется. Происходит это в силу объективных причин, связанных с сезонностью сельскохозяйственного производства. Есть и другие причины, которые делают формирование оборотных активов за счет собственных источников или невозможным, или неэффективным. Это прежде всего, необходимость в определенные периоды накопления готовой продукции для ее будущей реализации партиями, потребность отвлечения средств в расчеты, закладки продукции на хранение с целью будущей реализации, заготовки сырья для переработки на подсобных предприятиях и тому подобное. Поэтому в случае отсутствия средств, поступающих от реализации продукции, возникает необходимость привлекать к обороту заемные денежные средства. В силу отмеченных обстоятельств оборотные активы сельскохозяйственных предприятий формируются за счет собственных, заемных и привлеченных источников.

К собственным оборотным средствам относятся: часть зарегистрированного (паевого) капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли. К заемным источникам формирования оборотных активов относятся в основном краткосрочные кредиты и займы. Прежде всего это банковские и коммерческие кредиты, займы [1].

Однако в процессе деятельности предприятие имеет реальную возможность пополнять оборотные активы за счет привлеченных средств: текущей задолженности за товары, работы, услуги; по расчетам с бюджетом; по расчетам по страхованию; по расчетам по оплате труда.

Сумма текущих обязательств и обеспечений сельскохозяйственных предприятий Украины в 2015 году увеличились на 43% по сравнению с 2013 годом, а собственных оборотных средств на - 19%. Основным источником финансирования оборотных активов аграрных предприятий являются текущие обязательства, которые в 2015 году составили 61,9% в структуре источников финансирования оборотных активов по сравнению с 53,3% - в 2013 году, 58,1% - в 2014 году [2]. Собственные оборотные средства в структуре источников формирования оборотных активов составляли: в 2013 г. - 46,7%, в 2014 г. - 41,9%, в 2015 г. - 38,1%. Итак, темпы роста текущих обязательств значительно превышают темпы роста собственных оборотных средств.

Анализ динамики и структуры текущих обязательств и обеспечения сельскохозяйственных предприятий показал, что в последние годы основ-

ным источником финансирования оборотных активов является текущая кредиторская задолженность.

Удельный вес краткосрочных кредитов банков в 2015 году снизился в 2 раза по сравнению с предыдущими годами и составил всего 8,1 %. Основной удельный вес среди источников финансирования оборотных активов занимает текущая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги, по расчетам с бюджетом и другая. Это явление свидетельствует о том, что сельскохозяйственные предприятия нуждаются в кредитах, но не всегда могут ими воспользоваться, в первую очередь из-за высоких процентных ставок по банковским кредитам, недостаточности объектов залога, которые бы гарантировали возврат займов, неудовлетворительного финансового состояния предприятий, значительной рискованности невозврата предоставленных кредитов.

Дефицит собственных источников заставляет сельскохозяйственные предприятия покрывать свои текущие потребности в основном за счет несвоевременного погашения кредиторской задолженности, которая начинает постепенно приобретать характер основного источника формирования запасов. Однако рост объемов кредиторской задолженности является рискованным способом наращивания свободных средств. Неконтролируемое увеличение кредиторской задолженности может привести к повышению риска банкротства предприятия [3].

Вышеупомянутый анализ источников формирования оборотных активов свидетельствует о негативной тенденции, а именно агрессивной политике управления оборотными активами аграрных предприятий.

С точки зрения рационального соотношения между собственными и заемными источниками формирования оборотных активов оптимальной считают такую их структуру, когда они обеспечивают эффективную пропорцию между финансовой рентабельностью и финансовой устойчивостью предприятия.

Итак, на отечественных предприятиях целесообразно формировать оборотные активы как за счет собственных, заемных и привлеченных средств. Но в современных условиях хозяйствования основное внимание должно уделяться собственным источникам финансирования оборотных активов. Необходимая сумма собственных оборотных средств должна базироваться на минимальной и максимальной их потребностях. Постоянная минимальная потребность оборотных активов, формируется за счет собственных источников, определяется на основе нормирования отдельных элементов оборотных активов и определения совокупного норматива. Итак, норматив оборотных средств является важным экономическим рычагом, на основе которого предприятия имеют возможность оптимально формировать собственные, заемные и привлеченные источники на оптимальном уровне, что обеспечивает рациональное их использование.

Литература:

1. Непочатенко О.О. Финансы предприятий [Текст]: учебник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук - К.: «Центр учебной литературы», 2013. – 504 с.
2. Оборотные активы за видами экономической деятельности [Электронный ресурс]. - Режим доступа к информации: Государственная служба статистики Украины /<http://ukrstat.gov.ua/>
3. Добровольская О.В., Загребельная Е.А. Экономическое содержание и источники формирования оборотных средств аграрных предприятий // Агромир. - 2013. - №13. С. 42-44

**Пасичник Ю. В.,
д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина**

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современные национальные финансовые системы постепенно теряют свои характерные черты и вливаются в единую глобальную финансовую систему. Несмотря на то, что такой процесс имеет множество неоспоримых преимуществ, он также способен усиливать влияние негативных тенденций. Следовательно, для выявления особенностей развития финансовой инфраструктуры в условиях глобализации необходимо определить истоки и сущность этого процесса.

Необходимо отметить, что само явление возникло задолго до научных публикаций, описывающих его, потому что первые глобализированные финансовые рынки стали появляться еще в 1970-х гг. [1].

Таким образом, на современном этапе развиваются как отдельные национальные финансовые и экономические системы, так и единая международная финансовая экономика, которая становится особым экономическим сегментом, который базируется на:

- трансформации национальных финансовых рынков, объединяющиеся в единый глобализированный финансовый рынок;
- установлении единого глобального контроля за денежными потоками и финансовым капиталом;
- развитии глобальной финансовой ренты.

Как отмечает Дж. Стиглиц, в этом есть свои положительные стороны. В первую очередь, для стран, финансовая система которых зависима от ресурсов других, развитых стран, способных контролировать масштабные финансовые потоки и при их помощи увеличивать уровень влияния или доход, а также для стран, которые пошли на риск и изменили вектор развития, абстрагировавшись от системы саморегулирующегося рынка [2].

Но, вместе с тем, глобализация создает определенные опасности для развития финансовых систем различных стран.

В первую очередь стоит отметить то, что развитие глобализационных процессов привело к углублению негативных тенденций финансовых кризисов и сделало экономические системы практически всех стран восприимчивыми к кризису. Примером такого кризиса может послужить ипотечный кризис США, возникший в 2008 г. и который приобрел глобальные масштабы.

Также негативной чертой глобализации является то, что она приводит к деформации национальных финансовых систем. При этом вектор смещается в нехарактерную для страны плоскость развития. Чаще всего финансовая система оказывается неподготовленной к таким резким изменениям, что приводит к необходимости в кратчайшие сроки перепрофилироваться и, вместе с этим, вызывает дестабилизацию тех или иных отраслей промышленности или нестабильность банковского сектора. Соответственно, начинается очередная спираль финансового кризиса.

В то же время глобализационные процессы дали толчок к развитию экономикам различных стран за счет открытия доступа к зарубежным инвестициям. Но, вместе с тем, многие государства, а особенно те, которые и прежде не отличались стабильностью финансовой системы, попали в зависимость от таких ресурсов и перестали развиваться самостоятельно.

Стоит отметить, что в связи со значительными изменениями в потребностях и особенностях функционирования финансовых систем, глобализация способствует изучению новых тенденций в развитии экономики, а это, в свою очередь, формирует потребность в создании новых финансовых институтов, которые будут специализироваться на изучении этого феномена и сглаживании его негативных и использовании положительных влияний.

Таким образом, глобализация для финансовой системы страны выступает как стресс-фактор, дающий возможность проверить ее устойчивость и использовать новые открывающиеся горизонты в развитии.

Финансовая инфраструктура является основой финансовой системы любой страны. Уровень развития этой инфраструктуры способствует функционированию финансового сектора экономики, в том числе формирует инвестиционный климат страны.

Ключевыми компонентами финансовой инфраструктуры являются клиринговые организации, центральные депозитарии, репозитарии, центральные контрагенты, системы денежных платежей и переводов, поручительства и залоговое кредитование [3].

Центральным элементом этой инфраструктуры является клиринговая организация, которая обеспечивает зачет взаимных требований и обязательств, посредством которых взаимосвязанные финансовые организации обмениваются финансовыми обязательствами. Клиринговые организации

работают как на отдельной торговой площадке, так и для обслуживания финансового рынка конкретной страны.

В структуре рынка ценных бумаг функцию центра расчетов по этим бумагам выполняет центральный депозитарий, который регистрирует финансовые инструменты на отдельных счетах депо и обеспечивает эффективное перемещение прав собственности.

Централизованный электронный учет сделок с финансовыми инструментами осуществляет репозитарий, одной из функций которого является повышение операционной эффективности и результативности.

Эффективно функционирующая финансовая инфраструктура обеспечивает финансовую стабильность и свободный доступ к финансам.

Уровень развития финансовой инфраструктуры определяется в совокупности индексом развития (ФИ-индекс), который состоит из четырёх критериев. Первый критерий определяет эффективность юридической системы при разрешении торговых споров. Второй – связан с доступностью кредитования, а также с законодательством в сфере защиты прав заёмщиков. Третий – определяет права инвесторов, в частности возможность раскрытия информации и оспорить проведённую сделку. Четвёртый – определяет величину финансовых и временных издержек при процедуре банкротства [4].

Следовательно, в условиях глобализации финансовая инфраструктура является важным рычагом регулирования финансовой системы и экономики страны в целом. Эффективная финансовая инфраструктура способствует укреплению стабильности и, соответственно, способствует экономическому росту, а разбалансированная финансовая инфраструктура приводит к финансовым кризисам внутри страны, которые могут распространяться при соответствующем стечении обстоятельств на другие страны.

Литература:

1. Осокина Н.В., Ванеева Т.В. Влияние международного банковского бизнеса на экономику стран с развивающимися рынками в условиях финансовой глобализации // Вестник ОГУ. 2011. № 8. С. 94–99.
2. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. Г.Г.Пирогова. М., 2003. С. 304.
3. Financial infrastructure. Building access through transparent and stable financial systems. The International bank for reconstruction and development. 2009. P.31.
4. Alvarez A. Increasing access to credit through reforming secured transactions in the MENA region// Policy research working paper. The World Bank . 2011.P.42.

Putkaradze Ramaz,
Doctor of Economics, Associate Professor at
the Department of International Economics
and the History of Economic Thought,
Faculty of Economics and Business,
Tbilisi State University,
Georgia

TRADE AND ECONOMIC RELATIONS BETWEEN GEORGIA AND THE EUROPEAN UNION

Georgia is distinguished with its geographic location and resources. It serves as a connecting link between Europe and Asia; is the country of the Black Sea region, this grants Georgia great trade, economic and political importance in global trade and economic relations. Georgia is one of the important centers of the ancient civilization. Human fossils discovered in the country (near Dmanisi) are considered to be one of the oldest human fossils in Europe.

Below is presented brief and general information about Georgia: the capital of the country is Tbilisi; its population is about 3.7 million; the area of the country is 69.7 thousand km²; official language – Georgian; currency – Georgian lari (GEL). Georgia is a developing country with official data. According to the official data, in 2016 Georgia's GDP at current prices amounted to 14333 million USD, while GDP per capita (at current prices) in the same year reached 3852.5 USD, which shows significant growth compared to the previous years. However, this rate is far below compared to the corresponding growth rate of advanced European countries. Real GDP growth amounted to 2.7% in 2016.

One of the main priorities of foreign policy of Georgia is integration in the European Union. In the beginning of the 21st century, the EU represents the most developed regional integration with its (but not only) trade, economic and political potential. National, as well as trading and economic interests of Georgia push the country towards the European integration. On the background of economic globalization, further deepening of trade, economic, financial and technical relations of Georgia with the European Union, as well as attraction of foreign investments is of utmost importance for the country from the strategic standpoint, as it is one of the main preconditions for social and economic development of the country, growth of export and integration in the global economy. Therefore, one of the key directions of Georgia is to broaden trade and economic relations with the EU countries and attract investments from these countries.

The relations between Georgia and the EU began since 1991 when TACIS programme was launched in Georgia. Immediately after regaining its independence, the EU supported development of democracy and market economy in our country.

On March 22, 1992 the EU recognized the independence of Georgia and development of political, trade and economic relations between Georgia and the EU began. Since then, the EU has been supporting Georgia both in words and action. Georgia has made significant progress on the path to integration with the European Union. On June 27, 2014 the Association Agreement between Georgia and the European Union was signed in Brussels. On June 18, 2014 the Parliament of Georgia unanimously supported the ratification of the Association Agreement with the European Union. On July 1, 2016, the Association Agreement between Georgia and the European Union was fully enforced. It is widely known that the Association Agreement between Georgia and the European Union is ambitious and innovative, so called agreement of the “new generation”, as unlike previously signed similar agreements it includes Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) and provides definite and important mechanisms for getting closer with the European Union. The Association Agreement includes provisions for further deepening of cooperation between Georgia and the EU in all priority directions of trade and economic cooperation.

Trade relations hold the key position in trade and economic relations between Georgia and the EU. Trade relations between Georgia and separate EU countries have deep historical background. [4]. From the strategic standpoint, development of trade, economic, financial and other types of relations with the EU is of utmost importance.

In all, the EU is the largest trade partner of Georgia. In 2016, Georgia's foreign trade turnover with the EU countries made up 3601 million USD, 14 % of growth compared with the corresponding figure of the previous year [1, p.5]. In this turnover, export amounted to 571 million USD (12% lower) and import amounted to 3030 million USD (20% higher). These countries accounted for 30% in foreign trade turnover of Georgia - 27% in export and 31% in import (corresponding figures for 2015 were 32%, 29% and 33%). The EU countries accounted for 32% of trade deficit (corresponding figures for 2015 was 34%).

Although the share of Georgia in total export of the EU is not high, our country has a potential to increase this share. For many countries, the EU is the major trade and financial partner. For example, the EU is the number one trade partner for Turkey both in export and import. The EU accounts for over 50% of Turkey's export and over 40% of Turkey's import. Croatia became the member of the EU in 2013 and has the population of 4.2 million. In 2014, export of Croatia amounted to 12.2 billion USD, import amounted to 20.5 billion USD and trade balance amounted to 8.3 billion USD. In 2012, before joining the EU, the EU accounted for 62.4% of Croatia's export, 58.5% of its import and 61% of trade balance. Nowadays, the EU plays an even larger role in trade relations of Croatia [4, p. 470].

What are the challenges and expectations and the benefits expected from the DCFTA? The establishment of Deep and Comprehensive Free Trade Area between Georgia and the European Union will contribute to the formation of the

trade system meeting the requirements of the EU market; development of transparent and stable business environment; increasing investments and investment attractiveness of Georgia; sustainable development of the country and rational use of natural resources; creation of new enterprises and export products; creation of new jobs based on the increase of the size of local production scales; diversification and expansion of Georgian export markets; reduction of exports related costs to Georgian exporters; providing safe product for Georgian customers; protection of intellectual property rights; stimulation of economic growth and development of the country –growth of gross domestic product (GDP) by 1.7% in short term and by 4.3% in long term; growth of export by 9% and import by 4.4% in short term and growth of export by 12% and import by 7.5% in long term[5; 7].

The main purpose of the Association Agreement is to deepen trade and economic relations between Georgia and the EU. This relation is based on common values and intends gradual development of the areas such as trade, environmental protection, agriculture, tourism, energy sector, transport and education. Georgia will bring these areas closer to the EU standards. Deep and Comprehensive Free Trade Area is the instrument for bringing Georgian legislation closer with EU legislation, which ensures the growth of trade and economy of Georgia. It will also contribute to removing barriers in trade with goods and services with the EU. The Agreement will provide better trade opportunities for large and small Georgian businesses and promote the EU business to invest in Georgia.

Georgia has good potential to export in agricultural goods. Growth of Georgian export in the EU requires much effort. Prospective export products to the EU market are wine, mineral waters, nuts, honey and other agricultural products.

Economic effects of the Association Agreement for the parties - due to the fact that the EU economy is one of the largest in the world and the GDP of Georgia is of minor significance compared to European Union. Therefore, naturally, the Agreement can not have any influence on the EU economy. Georgia accounts only 0.1% in total export of the EU and even less in its import. On the other hand, the Association Agreement provides significant challenges and perspectives for Georgia. This Agreement should contribute to the growth of GDP, reduction of unemployment, opening of new businesses, attraction of FDI and so on. It should be noted as well that the trade relations between the parties have growing tendency.

Globalization and European integration processes are irreversible and Georgia should use the global processes for the development of its economy. The country has chosen the right foreign political and economic priority and should continue its way towards the EU and deepen ties with the EU. It is desirable for Georgia to use the experience of the advanced European countries as well as of the new EU member states while implementing economic reforms.

Finally, on the path to the European integration, Georgia can expect support from the member countries and international institutions.

References:

1. Foreign trade of Georgia (2015). Foreign Trade of Georgia in goods, 2016 (preliminary), National Statistics Office (Geostat). ix. <http://geostat.ge>
2. Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Georgia, of the other part. (<http://www.mfa.gov.ge>)
3. Putkaradze R., Trade and Economic Relations of Georgia: Problems and Perspectives, Universali, Tbilisi 2010.
4. Putkaradze R., Regarding Pressing Issues of Foreign Trade of Georgia. Collection of works, TSU Paata Gugushvili Institute of Economics, Volume VIII, 2015.
5. Putkaradze R. Perspectives of Georgia-European Union Trade Relations. Istanbul International Annual Conference on the Economic Cooperation and Development within the Black Sea Basin Countries. Donetsk Nacionaluniversity. Collection of Scientific Works. Part I. Istambul-Donetck, 2010.
6. Assessment of the impact of a potential Free Trade Agreement between the EU and Georgia. UNDP, 2007;
7. Trade Sustainability Impact Assessment in Support of Negotiations of a DCFTA between the EU and Georgia and the Republic of Moldova. European Commission – DG Trade, ECORYS, CASE, 2012.

Резник Н.П.,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
биржевой деятельности и торговли,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ – СИСТЕМНЫЙ ВЗГЛЯД

Современный период человеческого развития связан с трансформацией многих традиционно устойчивых категорий. Собственность представляет собой, на первый взгляд, устойчивую систему отношений, которые образуют основу жизни любого общества. Однако в связи с изменением всей системы отношений меняются и отношения собственности.

Само понятие «трансформация» (лат. – transformatio) означает превращение, изменение. Карл Маркс часто употреблял этот термин в приложении к экономическим категориям. Так, у Маркса заработная плата выглядит как превращенная форма стоимости и цены рабочей силы, а прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости. При этом превращении сущность самой категории не меняется, меняется только форма ее проявления. В случае с заработной платой ее сущностью остается стоимость рабочей силы, а в случае с прибылью – прибавочная стоимость.

Трансформация, с нашей точки зрения, может быть спонтанной (естественной) и регулируемой. Она может быть формальной и качественной. Трансформацию мы также рассматриваем технологическую и экономическую.

В случае трансформации экономической системы отношений мы понимаем под этим количественные и качественные изменения форм, внешних атрибутов, иерархии взаимосвязей при той же сущности системы. При этом мы исходим не из принципов мейнстрима, когда экономические системы рассматриваются так, как будто стремятся к равновесию, а, скорее разделяем точку зрения Й. Шумпетера, который наряду с равновесным состоянием систем рассматривает их состояние в кризисе. Шумпетер считал, что в результате кризисов появляются такие инновации, которые позволяют получить большие результаты при использовании тех же ресурсов.

В определении системы собственности мы исходим из того, что понимаем под собственностью баланс отношений собственников и несобственников по поводу формирования вещественных и невещественных прав пользования, владения и распоряжения. Такой подход мы объясняем попыткой объединить дефиниции политической экономии с точки зрения ее предмета и теорию прав собственности, которую активно развивает новая институциональная экономическая теория (НИЭТ).

Система собственности предполагает наличие, прежде всего, иерархических связей между элементами и компонентами системы. Эта иерархия придает целостность всей системе, что является ее свойством. При трансформации системы собственности иерархия взаимосвязей может меняться. Это происходит в том случае, когда значимость компонент и элементов второго порядка выходит на первый план в связи с изменением объемов и видов собственности в обществе. Так общество «дозревает» до новых видов собственности, которые могли существовать в институтах страны формально или не существовать вообще. Так случилось с общественной собственностью, которая пришла на смену частной после октябрьской революции 1917 г. Так случилось с частной собственностью, которая в советский период приняла форму личной, а в постсоветский – стала опять частной.

Каковы же условия и формы трансформации экономической системы собственности?

Цикличность экономики связана с кооперацией труда или с ее индивидуализацией. Аналогично этим формам появляются новые или восстанавливаются традиционные формы распределения, обмена, потребления. То есть, вся система экономики приобретает новое качество как прогрессивного, так и регрессивного свойства. В основе любой экономической системы лежат отношения собственности. Индивидуальные или коллективные институты собственности являются требованием времени. В том случае, когда нарастает кооперация труда, требуются коллективные формы

собственности. Так появилась акционерная форма именно в тот период, когда частных капиталов не хватало для организации такого крупного производства как строительство железных дорог или автомобилестроение. Акционерную форму собственности принято считать частной, поэтому она кажется индивидуальной. Однако акционерная форма есть превращенная форма коллективной частной собственности. При нарастании приватизационных процессов в их основе лежит отсутствие государственных инструментов, которые позволяют эффективно (т.е., не только прибыльно, но и результативно с точки зрения достижения целей) решать многочисленные производственные проблемы. Необходима частная инициатива, которая будет эффективной только в случае наличия личной заинтересованности «частников». Отсюда – инициация приватизации. При этом государственные эффективные предприятия и государственное имущество, как правило, не подлежат приватизации. В частные руки передаются только те звенья экономической цепочки, которые требуют частных инвестиций или частного, «на свой страх и риск» действия со стороны инвестора.

Приватизация – это форма трансформации собственности в той же мере, как и противоположная ей по смыслу национализация. Исследование экономических интересов, адекватных данному циклу экономики способствует превращению естественной трансформации в регулируемую.

Другие формы трансформации экономической системы собственности подразумевают под собой лизинг, фондовые операции, факторинг, форфейтинг. Каждая из этих операций является частью регулирования трансформации собственности.

Литература:

1. Барр Р. Политическая экономика. В 2-х Т. / Р. Барр. – М. : Международные отношения, 1995. – Т. 1 – С. 500-501.
2. Ходжсон Дж. Институциональная и эволюционная экономика как новый «мэйнстрим»? / Дж. Ходжсон // Экономический вестник, 2008. – Том 6. – №2 – С. 8-21.
3. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. / О.С. Сухарев. // Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). – М. : Финансы и статистика, 2012. – С. 65-73.

Sikharulidze D.,
Doctorate in Economics,
Associate professor,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,
Georgia

R&D, PRODUCT INNOVATION AND EXPORTING: EVIDENCE FORM GEORGIAN FIRMS

Rapid technological changes and increased global process have radically changed the context for economic development. These changes offer development countries broad prospects both productivity growth and access to resources and new market.

At the firm level, innovation is the transformation of ideas into new products, services, and production processes-leads to more efficient use of resources, creating sustainable competitive advantages.

The development of export activities is a first step in the international growth strategy of firms. For firms based in small, open markets like Georgia, expanding export activities and broadening the geographic scope of export activities is a necessity to continue growth.

On average, the Georgian economy grew by 6 percent annually between 2004 and 2016. This rate was the result of a wave of reforms aimed at liberalizing the country's economy, but these reforms were not, however, sufficient to increase overall productivity along with private sector competitiveness, and were therefore unable to stimulate long-term economic growth. Goods produced in Georgia score low in added value. At this stage, only the processing industry is relatively developed. This is directly linked to the country's natural resources and local agricultural production. The major reason for these patterns is the low level of technological development and innovation, which, at the same time, causes irrational use of natural resources and jeopardizes the country's natural wealth.

Both government and private sector spending on research and development remain low, which is reflected in various international evaluations and ratings: the 2016 edition of the Global Innovation Index (GII) (GII., 2016) ranks Georgia 64th, the 2015 edition of the Innovations Capacity Index (ICI) ranks Georgia 73th (out of 131 countries), and the 2017 edition of the World Economic Forum's (World Economic Forum., 2017) "Global Competitiveness Index" (GCI) ranks Georgia in the following positions (out of 138 countries surveyed): Capacity for innovation -105th; Company spending on R&D – 123th. Both Georgia's access to the latest technologies and overall level of technological development remain low: according to the GCI, Georgia holds the following positions: Availability of latest technologies – 111th; Firm-level technology absorption – 111th.

Levels of protection of intellectual property – a major factor in the implementation of innovations – are also unsatisfactory: Georgia currently holds the 99th place in terms of protection of intellectual property.

Accordingly, in this paper we analyze the effect of different types of innovation activities on the export competitiveness of Georgian firms. We examine the relationship between product and process innovations and the level of exports (export intensity). We draw on firm-level data from the Enterprise surveys from World Bank Group for Georgia in the years 2013 (World Bank., 2013). These surveys contain information on the value of exports of both innovating and non-innovating firms. The analyses control for other firm characteristics such as firm size, labor productivity, capital intensity. This survey covers the year 2013. (360 firms);

The results of the present study suggest that the exporting companies in Georgia are situated mainly in the urban areas with 40,91 % localized in the capital city of Georgia. The primary reason for the enterprises running their business activities to initiate exporting was to acquire new markets, which should in a short or longer time span result in maximizing their profits. The vast majority of the studied firms, both exporters and non-exporters, have been running their activities for at least six years.

In the analysis, we examine the relationship between export intensity (the percentage of exports in total sales) and different types of innovation. We differentiate variable means by innovation type. Firms that introduced both products and process innovation show the highest export intensities. Firms focusing on product innovations have large number skilled worker, but smaller on average than firms engaged in business process improvement. Non-innovating firms are on average, smaller, less productive than innovating firm but not in terms of capital intensity.

Table 1 shows estimation results for a probit equation indicating that R&D has a strong positive association with Export activities.

Table 1

Determinants of Export Activities

Probit regression	Direct exports as a % of total annual sales	
	Coef.	Std, Err.
Skilled worker	-0,0080039	0,0052721
Unskilled worker	0,0071686	0,0120938
Capital intensity	0,0067514	0,0070434
firms size	0,0089679	0,0045944
Age	-0,0303188	0,0128645
R&D activities	0,6340462	0,7883677
Product/service Innovation	0,2093716	0,4895117
Log likelihood =	-34,252988	
Number of obs =	113	

For example, a one percentage point increase in R&D spending increases the probability of Export activities by 0.63%. Skilled worker and firms's age has no effect on export activities. Firms which are involved in product/service innovation have a 20% greater chance to be involved in export activities. Capital intensity and firm's size also affect export activities by 0,6% and 0,8% respectively.

Research shows that new product introduction and modernization are one of the important factors for export competitiveness. The implication of the findings will be important for policy makers to develop strategy for stimulating persistent innovation efforts, and in particular R&D activities and product innovation, are essential to stimulate export competitiveness and may serve as one of the most effective export promotion policies.

References:

- Becker, S. e. (2007). Endogenous Product Versus Process Innovation and a Firm's Propensity to Export. . *CESIFO Working Paper No. 1906*.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and competitiveness . *Economic Jurnal*, pp.355-377.
- GII. (2016). *Global Innovation Index*.
- Grossman, G. a. (1991a). Trade, knowledge spillovers, and growth. *European Economic Review*(35), 517-526.
- Hirsch & Bijaoui. (1985). R&D intensity and export performance: a micro view. *Weltwirtschaftliches Archiv*,, pp. 138–251.
- K., S. (2011). The Global Competitiveness Report. *World Economic Forum*. Geneva.
- Krugman, P. (1979). A model of innovation, technology transfer and world distribution of income. *Jurnal of Political Economy*, pp.253-266.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Companies*.
- Wagner, J. (2007). Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data. *The World Economy*,, vol. 30(1),, pp. 60-82, 01.
- World Bank. (2013). *Enterprise Surveys*. World Bank Group.
- World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report 2016-2017*.

Sipko J.
Dr., prof.
Institute of Economic Research,
Slovak Republic

PECULIARITIES OF THE IMPACT OF THE FINANCIAL MARKET ON ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

Economic growth is one of the most urgent problems of our time, as evidenced by the results of research of scientific publications of recent decades. According to them, this problem is one of the top three most pressing economic problems in the world [1]. This is due to the fact that economic growth is of fundamental importance in terms of improving the welfare and solvency of the population, as well as the stable comprehensive development of the country.

It should be noted that even minor fluctuations in the development of the economy may lead to serious consequences in the future, as indicated by the studies of A. Tumanova. [2].

At the same time, financial markets are inherently a set of formal and informal institutions that provide financial services to business entities, and therefore directly and indirectly affect economic growth.

It should be noted that for the first time the problems of the relationship between financial markets and economic growth began to be studied more than a century and a half ago, although in a slightly different aspect. The very first approach to the study of such influence, the closest to the modern approach, was the approach of J. Schumpeter, who focused his attention on the banking sector [3].

With the passage of time and the development of the world economy, as well as financial markets, the approach to studying their interrelations has undergone many changes under the influence of the needs of the time.

In modern conditions it is noted that the growth of the efficiency of the financial market should be focused on the accumulation of human capital, and there is a relationship between these two processes. The impact of the financial market on the share of investment in human capital depends on the elasticity of output on physical capital, the rates of retirement of physical and human capital and the various relationships between them. In connection with this, as well as various studies of scientists [4] it was proved that countries with different levels of development should build different types of financial systems to improve their effectiveness.

This type of construction has its advantages. For example, an efficient financial market increases the return on innovation, mitigates the problem of moral hazard, raises labor, as well as financial and economic discipline, which positively affects GDP.

At the same time, the development of financial markets contributes to poverty reduction, although the ways to this may differ: from the optimal, by gradually stimulating the economy and creating new jobs, to the negative – through the initial increase in inequality.

We should also pay attention to the fact that it is possible to achieve an increase in the role of the financial market in stimulating the growth of the economy only in the context of implementing a macroeconomic policy based on institutional reforms, involving the financial market in the economic processes of the innovative sectors, with a stable balanced development of the structural elements of the financial market.

It is important that the developed financial market, in addition to stimulating development, is also able to smooth the amplitude of cyclical fluctuations, for example, by providing large alternatives to investment of resources and a smaller variance in investments [5].

But, despite the significant positive impact on the growth of the economy, one should not exaggerate the importance of the financial market as a factor of economic growth. It rather acts as an auxiliary mechanism of expanded reproduction, contributing to the solution of basic problems, but not powerful enough for the driving factor of economic growth and development. It must be considered, especially taking into account that the impact of the financial market to a large extent depends on the country's level of development. For example, with an inflation rate of 13-25% per annum, the positive impact of the financial market will be minimal or even zero.

Thus, it can be concluded that the financial market is one of the tools to stimulate the country's economic growth, which, in connection with certain characteristics, is of an auxiliary nature and needs the development in order to achieve a maximum effect.

References:

1. Han Kim E., Morse A., Zingales L. What Has Mattered to Economics since 1970. – NBER Working Paper, July 2006. – P. 6.
2. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2004. – С. 184.
3. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1983. – С. 169 – 170.
4. Levine R. Bank-based or Market-based Financial Systems: Which is better? – NBER Working Paper № 9138, September 2002. – P. 7.
5. Розанова Н., Назаренко А. Влияние фондового рынка на экономическую динамику в модели перекрывающихся поколений // Вопросы экономики, 2007, № 3. – с. 67.

Скрипник Г.А.,
к.э.н., доцент,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В современных условиях хозяйствования динамическая инвестиционная деятельность является основой стабильного функционирования и развития экономической системы. Неуклонное наращивание объемов инвестирования экономики, улучшение их структуры, обеспечения благоприятного инвестиционного климата в стране очень важны и актуальны, что обусловлено, прежде всего, ограниченным доступом к источникам инвестиционных ресурсов и имеющимся дисбалансом в их распределении.

Инвестиционное обеспечение экономики приобретает особое значение для формирования воспроизводственной динамики регионов, поскольку от способности привлечь инвестиционные ресурсы, секторальной структуры их распределения и источников их происхождения зависит, в

каком направлении будет происходить дальнейшее развитие региональной хозяйственной системы. Сегодня развитие национальной экономики Украины в значительной степени зависит от эксплуатации природного капитала, но этот известный факт не исключает возможности устойчивого экономического развития, при котором сохраняется природный потенциал для будущих поколений.

Большой вклад в исследование проблем инвестиционного процесса осуществили многие ученые, среди которых особого внимания заслуживают работы таких ученых, как И.А. Бланка, М.П. Бутка, Данилишина Б.М., А.А. Пересади и других. Более детального исследования требует механизм обеспечения устойчивого развития территориальных систем различного уровня за счет адекватного управления имеющимися собственными ресурсами и их включение в воспроизводственные процессы территорий.

Важную роль в обеспечении устойчивого развития территориальных экономических систем различного уровня играет положительная динамика капитальных инвестиций, доходов местных бюджетов и полноценное функционирование банковской системы. Капитальные инвестиции являются тем показателем, который наиболее полно и достоверно характеризует потенциал роста экономики на ближайшую перспективу. Объемы капитальных инвестиций имеют долгосрочное влияние на развитие отраслей.

В период 2015-2016 гг. наблюдается постепенное увеличение объемов инвестиционных потоков в экономику Украины. Так, общий объем капитальных инвестиций в 2016 году вырос почти в 118% по сравнению с 2015 годом и составил 326163,7 млн. грн. При этом следует отметить, что, несмотря на положительные общие тенденции, каждый регион имеет свои особенности как в экономическом развитии, так и в формировании и использовании инвестиционного потенциала (табл. 1).

Так, объемы капитальных инвестиций в экономику Украины за 2015-2016 года выросли. Однако их размещения в регионах Украины существенно дифференцируется.

В частности, наибольшие вложения в 2016 году было привлечено в регионы с наибольшим уровнем производства и научным потенциалом – в г. Киев (96810,7 млн.грн.), а также в Киевскую (31057,7 млн.грн.), Днепропетровскую (30806,4 млн.грн.), Львовскую (16970,8 млн.грн.) и Харьковскую (15700,3 млн.грн.) областей.

Относительно высокий показатель инвестиционной привлекательности г. Киева объясняется его статусом финансового центра страны, а диверсификация экономики города позволяет ежегодно привлекать значительные объемы иностранных инвестиций. Лидирующие позиции Днепропетровской и Харьковской областей объясняются значительными капиталовложениями в промышленные объекты региона.

Таблица 1

Капитальные инвестиции по регионам Украины, млн. грн. *

Регионы	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 к 2015, %	2016 г., %	Рейтинг
Украина	251154,3	326163,7	118,0	100	x
Винницкая	6989,9	7781,6	102,5	2,38	12
Волынская	5527,1	5985,7	97,5	1,83	16
Днепропетровская	24330,6	30806,4	115,5	9,45	3
Донецкая	6640,7	10774,8	145,1	3,30	8
Житомирская	3755,0	5176,1	127,5	1,59	16
Закарпатская	3634,8	3721,4	93,9	1,14	21
Запорожская	7123,3	10193,4	131,3	3,12	9
Ивано-Франковска	9285,0	6563,5	65,3	2,01	13
Киевская	22936,1	31057,7	124,8	9,52	2
Кировоградская	3800,4	6150,6	147,0	1,89	14
Луганская	1826,5	2910,4	146,4	0,89	22
Львовская	11845,4	16970,8	130,7	5,20	4
Николаевска	5761,5	9143,2	147,6	2,81	10
Одесская	8408,7	14987,8	163,4	4,59	6
Полтавская	7606,1	10998,6	132,2	3,37	7
Ровненская	4176,9	4086,7	91,2	1,26	20
Сумска	3508,8	5188,5	135,4	1,59	17
Тернопольская	3536,5	4499,1	117,2	1,38	19
Харьковская	10520,5	15700,3	135,9	4,81	5
Херсонская	2926,5	4336,4	135,8	1,34	19
Хмельницкая	6523,9	8770,0	123,4	2,69	11
Черкасская	4196,2	6126,0	135,0	1,88	15
Черниговская	2607,8	2444,9	85,9	0,75	23
Черновицкая	3469,3	4975,1	132,5	1,53	18
г. Киев	80216,8	96810,7	107,5	29,68	1

* Рассчитано по данным Госкомстата [1]

По источникам финансирования наибольший удельный вес инвестиций (69,4%) – это собственные средства предприятий и организаций, дальше идут (8,9%) средства населения на строительство жилья, кредиты банков и средства местных бюджетов по 7,1 %, незначительная доля средств иностранных инвесторов – 2,9% и малая часть средств государственного бюджета – 2,3%.

Размер капитальных инвестиций свидетельствует о раскрытии инвесторами экономического потенциал региона. Этот потенциал является фактором инвестиционной привлекательности региона. Кроме этого, капитальные инвестиции улучшают качество деловой среды, усиливая рыночную конкуренцию и стимулируя повышение производительности труда. Повышение конкуренции является одним из факторов уменьшения общего уровня производственных затрат на рынках отдельных видов продукции.

Подытоживая, можно утверждать, что потоки инвестиционных вкладов незначительны и не оказывают существенного влияния на развитие экономических систем регионов. Для того чтобы изменить ситуацию необходимо уделить значительное внимание активам, имеющиеся на территории определенной экономической системы и не используются в полной мере. Для расширения собственного круга активов (которые через залог могут привлекаться в финансовый оборот, увеличить объемы привлеченного капитала, улучшить условия привлечения финансовых ресурсов) необходимо обратить внимание на структурное финансирование. Следует нацелить систему управления на повышение капитализации территориальных активов, поскольку это дает возможность трансформировать различные виды имеющихся ресурсов региона в ликвидные финансовые активы, которые могут воспроизводиться на финансовых рынках.

Литература:

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua>.

Стасюк Л.Л.,
к.э.н., доцент, докторант,
Киевский национальный торгово-экономический университет,
Украина

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОКАЗАТЕЛИ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Возможности привлечения предприятием инвестиционных ресурсов и их последующее эффективное использование определяются совокупностью экономических и психологических факторов. Обобщение количественной и качественной оценки их влияния осуществляется с использованием интегральной характеристики: инвестиционной привлекательности предприятия.

Несмотря на наличие в специальной литературе значительного количества определений понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» и методик ее оценивания, отсутствует единый подход к характеристике сущности этого понятия и определения значения интегрального показателя. У. Шарп [1], Т. Коупленд [2], Р. Брейли [3] и другие представители англо-американской экономической школы характеризуют инвестиционную привлекательность на основе доходности инвестирования в ценные бумаги и динамики их рыночной стоимости, фундаментальной стоимости предприятия. И. Бланк, представитель украинской школы финансового менеджмента, определяет инвестиционную привлекательность как интегральную характеристику отдельных объектов инвестирования с позиций перспектив развития, объемов и перспектив роста сбыта продукции,

эффективности использования активов, их ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости [4]. Л. Чорна характеризует инвестиционную привлекательность предприятия как совокупность экономико-психологических характеристик финансово-хозяйственной деятельности, отвечающих требованиям инвесторов и обеспечивающих достижение эффекта от вложений при соответствующем уровне риска [5].

Инвестиционную привлекательность предприятия предлагается характеризовать как интегральный экономический измеритель соответствия характеристик объекта инвестирования требованиям инвестора, учитывающий текущее состояние и перспективы его развития. В зависимости от используемых методик оценивания инвестиционной привлекательности формируется система ее определяющих факторов. Для построения системы управления инвестиционной привлекательностью предприятия обоснование системы ключевых оценочных показателей базируется на иерархии факторов ее формирования.

Составляющими инвестиционной привлекательности предприятия являются: привлекательность продукции, привлекательность бренда, кадровая привлекательность, инновационная привлекательность, территориальная привлекательность, финансовая привлекательность, социальная привлекательность.

Для оценки инвестиционной привлекательности используются различные группы показателей в зависимости от применяемых методических подходов. Последние целесообразно систематизировать в зависимости от: статуса (государственные, авторские, кредитных организаций, рейтинговых агентств), полноты оценивания (обеспечивающие комплексное оценивание или оценивание отдельных элементов), методики формирования оценочных показателей (коэффициентный, экспертный, рейтинговый, агрегатный подходы), методики формирования обобщающего вывода (субъективные и объективные), объектов оценивания (предприятие в целом, отдельные направления деятельности, отдельные инвестиционные проекты, отдельные финансовые инструменты), субъектов оценивания (для собственников, для кредиторов, для других стейкхолдеров). Большинство методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия базируется на использовании системы показателей финансового состояния. Это обеспечивает относительную простоту процесса оценивания за счет публичности информации соответствующих форм финансовой отчетности. Также показатели финансового состояния являются производными эффективности и результативности основной (операционной) деятельности.

На стратегическом уровне инвестиционная привлекательность предприятия определяется на основе его рыночной стоимости и динамики этой оценочной величины. Ключевыми факторами формирования стоимости предприятия с позиций доходного подхода являются: ожидаемые от дея-

тельности предприятия чистые денежные потоки; риск инвестирования и обусловленная им стоимость привлечения и обслуживания капитала; потенциал роста (расширения) бизнеса; ожидаемые возможности развития предприятия в будущих периодах. О росте стоимости предприятия как объекта инвестирования свидетельствуют увеличение чистых денежных потоков при определенном уровне риска. Данный подход предполагает использование различных методов оценки уровня риска инвестирования в предприятие: экспертных оценок, моделей WACC, CAMP и др. На современном этапе развития финансового менеджмента рассматриваются возможности трансформации функции максимизации стоимости предприятия в многокритериальную задачу оптимизации на основе уровня сбалансированности интересов всех групп стейкхолдеров. Это предполагает объединение двух контуров интересов: финансовых и нефинансовых стейкхолдеров.

Балансирование интересов различных групп стейкхолдеров предполагает создание стоимости тремя видами капитала: финансовым, интеллектуальным и социальным. Достижение положительного финансового результата для нефинансовых стейкхолдеров может негативно повлиять на экономический результат для финансовых стейкхолдеров. Также конфликты возникают между заинтересованными лицами, ориентированными на долгосрочные и краткосрочные цели. Процедуры балансирования интересов предполагают использование новых подходов стратегического анализа и расширения составляющих капитала за счет выделения интеллектуальной и социальной составляющих [6]. Усложнение модели оценки и увеличение количества критериев оптимизации усложняют процесс оценки и могут негативно повлиять на достоверность ее результатов.

В текущем периоде индикаторами формирования инвестиционной привлекательности предприятия выступает динамика классических показателей рентабельности: собственного (ROE) и инвестированного капитала (ROIC), активов (ROA), реализации продукции (ROS); эффективности использования и структуры капитала: экономической добавленной стоимости (EVA) и др. Особое внимание следует обратить на качественные и количественные характеристики операционного и финансового циклов. Именно особенности их осуществления определяют эффективность операционной деятельности, платежеспособность в краткосрочном и, в дальнейшем, долгосрочном периодах, возможности роста рыночной стоимости предприятия.

Динамика значений названных показателей демонстрирует эффективность использования инвестированного капитала и его структуры, определяет потенциальные возможности привлечения финансовых ресурсов с различных источников в перспективе.

Литература:

1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Брейли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М., 2001. – 1028 с.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин ; пер. с англ. – М. : Олимп-бизнес, 2005. – 554 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; (пер. Н. Барышниковой с 7-го междунар. изд.). – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 1008 с.
4. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Изд-во "Ника-Центр". - 2003. – 480с.
5. Чорна Л. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №24. – С. 4-6.
6. Ивашковская И. Стейкхолдерский подход к управлению ориентированному на приращение стоимости компании / И. Ивашковская // Корпоративные финансы, 2012, №1(21) – С. 14-23.

Титарчук И.Н.,
к.э.н, доцент, доцент кафедры финансов,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Обеспечить стабильное, конкурентоспособное и устойчивое развитие сельскохозяйственных предприятий возможно на основе внедрения инноваций в их деятельность. Инновационная деятельность является специфической и рискованной сферой инвестиционных вложений, требует значительных финансовых затрат, особенно на первом этапе процесса нововведений. Для аграрных предприятий, где уделяется большое внимание эффективности использования природных, финансовых и трудовых ресурсов, инновационные решения должны находить целенаправленную государственную поддержку. Но рыночная трансформация экономики государства сместила акценты экономического развития в сторону сырьевых отраслей и сворачивания наукоемких производств, ресурсы науки невостребованные, а расходы на них сокращаются как непроизводительные, что приводит к свертыванию масштабов научных исследований. В международной практике именно государство финансирует передовые научно-технические разработки и наиболее важные для нее инновационные проекты.

В соответствии с Законом Украины «Об инновационной деятельности», инновации - это вновь (основанные) и / или / усовершенствованные конкурентоспособные технологии, продукты или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого и иного характера, которые существенно улучшают структуру и качество производства и / или / социальной сферы [1]. Причиной применения инновационных решений является возможность экономии фи-

нансовых ресурсов (за счет внедрения инноваций в отдельные процессы) и повышение эффективности деятельности (за счет получения большей суммы прибыли). В Украине инновационные решения чаще всего представлены разработками в сфере ИТ, позволяющие обеспечивать динамику роста производства используя, например, различные элементы точного земледелия.

Технологический и инновационный прогресс настолько активно внедряется в производственные процессы, что много нововведений, активное применение которых прогнозировалось не ранее 2018 года, уже сегодня успешно работает. Среди таких: датчики воздуха и почв, позволяющие в реальном времени отслеживать характеристики земельных участков, лесонасаждений и водной массы; биометрические показатели скота, позволяющие отслеживать и передавать информацию об их состоянии в режиме реального времени; интеллектуальная система контроля использования ресурсов, которая экономит семена, удобрения и гербициды; прототипы датчиков, которые отслеживают состояние инфраструктуры, чтобы контролировать изменения в зданиях, на фермах.

Но, к сожалению позволить себе инвестировать в автоматизацию производственных процессов могут не все предприятия. Если для крупных агрохолдингов, как Кернел, Мироновский хлебопродукт, Астарта, Сингента и т.п., затраты на внедрение новых технологий являются целенаправленным, взвешенным решением, а иногда и способствуют обустройству собственных технологических разработок, то для малых и средних предприятий (фермеров) даже применение минимальных автоматизированных модулей слишком затратно. В тоже время низкая осведомленность владельцев, агрономов и других специалистов этих предприятий об инновационных возможностях которые присутствуют на рынке, и, нежелание фермеров соблюдать правила возделывания земли, бесконтрольность в вопросах истощения и деградации почв, со стороны государства, не способствуют внедрению инноваций в их деятельности.

Проблема инвестирования осложняется тем, что необходимо одновременно проводить поиск новых источников финансирования, разрабатывать эффективные схемы и механизмы финансирования и обеспечивать инновационное развитие агропромышленного производства даже в условиях дефицита инвестиционных ресурсов. Для обеспечения бесперебойного инвестирования инноваций в производстве необходимо обеспечение спектра альтернативных мультимодульных источников инвестирования, которые взаимны и могут одновременно быть использованы [2].

Как уж говорилось, в зарубежных странах расходы на поддержку внедрений инновационных решений в деятельность предприятий занимают весомую долю бюджета. Опыт этих стран подтверждает, что, в условиях постоянного удорожания ресурсов на фоне мирового падения цен на сельскохозяйственную продукцию, модернизация и оптимизация производства

- основной путь развития аграрного сектора [3]. Примером стремительного взлета инновационного проекта в симбиозе с аграрной отраслью стал основанный в 2013 г. Drone.ua., специализирующийся на сборе данных о посевах с помощью БПЛА и их интерпретации.

В свою очередь финансирование инновационных решений в деятельность предприятий имеет две стороны: с одной инвестиции необходимы аграрным предприятиям для внедрения инноваций, а с другой - предприятиям-разработчикам для научно-технических исследований и запуска продукции. В связи с нехваткой финансирования неконкурентные предприятия закрываются, а подавляющее большинство успешных украинских стартапов покидает страну. Их манят глобальные рынки сбыта, "умные" деньги и большие возможности для нетворкинга в мировых центрах роста инновационного бизнеса. В лучшем случае в Украине остаются команды разработчиков, но все инвестиции и выручка компаний проходят через юридические лица-нерезиденты. Эстония, Латвия, Литва, Польша, Канада на государственном уровне запускают специальные программы на сотни миллионов евро за привлечение из Украины лучших специалистов, инновационных предпринимателей. Поэтому государство пытается поддерживать иностранного инвестора в рамках законодательных норм приняв в октябре 2016 в первом чтении законопроект об отмене обязательной государственной регистрации иностранных инвестиций, что упрощает режим посещения страны иностранцами-инвесторами. Это решение является важным пунктом в поддержке и привлечении иностранных источников финансирования в бизнес-среду Украины [4].

Количественная оценка влияния различных факторов на развитие аграрного сектора предполагает использование различных программных продуктов и позволяет прогнозировать и анализировать ежегодный влияние различных решений (в том числе политических) в аграрной сфере на сектор сельского хозяйства. Использование цифровых технологии, сочетание непрерывного сбора полевых и метеорологических данных с агрономическим моделированием позволяет сформировать целостную картину деятельности как отдельного предприятия, так и аграрного сектора в целом. Ведь оптимизация урожайности, повышение эффективности и снижение рисков - ключевые задачи для украинских агропроизводителей. Поэтому использование доступных источников для финансирования этих направлений является очень важным для аграрных производителей.

Литература:

1. Об инновационной деятельности. Закон Украины № 40-IV от 04.07.2002 г.. // Интеллектуальная собственность, № 10, 2002. - с. 35-42.
2. Оцінка інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві // [Електронний ресурс] // <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=1590>
3. Эксперт: Инновации увеличивают эффективность агробизнеса на 17-45% // [Електронний ресурс] // <http://agroportal.ua/ua/news/tekhnologii/ekpert-za-schet-innovatsii-effektivnost-agrobiznesa-rastet-na-1745/>

4. 5 перемог та 5 поразок ІТ України в 2016 році // [Електронний ресурс] // <http://news.finance.ua/ua/news/-/391793/5-peremog-ta-5-porazok-it-ukrayiny-v-2016-rotsi>

Шабурішвілі Ш.Т.,
доктор економіки, асоційований професор,
Тбіліський державний університет,
Грузія

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГІЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях глобализации мировое сообщество уверенно переходит на стадию развития «Экономики, основанной на знаниях», постоянно возрастает роль научно-технического прогресса в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик, поэтому ускоренное развитие и поддержка инновационной сферы деятельности приобретает стратегическое значение [1]. Убыстряющиеся изменения запросов клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы компании должны быстро перестраиваться. Инновации становятся ключевым стратегическим параметром развития любого предприятия и экономики в целом. Инновационность и наукоемкость продукта становятся одними из главных критериев определения его конкурентоспособности, а инновационный тип экономического развития все больше становится тем фундаментом, который определяет экономическую мощь компании и его конкурентные преимущества на мировом рынке [2].

На сегодняшний день не многие компании могут самостоятельно обеспечить полный производственный цикл, поэтому все чаще в мировой практике используется помощь сторонних организаций и так называемый аутсорсинг, который можно определить как инструмент инновационного пути развития и наращивания конкурентных преимуществ. Существует большое количество определений термина аутсорсинг (outsourcing), который в дословном переводе с английского языка означает привлечение внешних ресурсов для удовлетворения собственных потребностей. В деловой практике этот термин применяется при размещении длительных заказов на получение от других предприятий необходимых услуг либо при передаче некоторых производственных функций на стороннюю компанию. Аутсорсинг позволяет повысить эффективность управления предприятием и оптимизировать процесс производства, используя профессиональную поддержку сторонних организаций в сфере услуг, при этом направляя потенциал и ресурсы компании в решение передовых задач по повышению конкурентоспособности компании [3].

Развитию аутсорсинга способствуют следующие факторы:

- возможность сокращения накладных расходов путем ликвидации нерентабельных цехов, участков и подразделений, занятых второстепенными, периодически выполняемыми работами (ремонтно-строительные работы, ремонт оборудования, уборка территорий и др.);

- сокращение производственных затрат путем передачи изготовления заготовок и комплектующих изделий сторонним предприятиям;

- необходимость во временном использовании специального производственного, технологического, испытательного и лабораторного оборудования, складских помещений, транспортных средств и строительных механизмов;

- размещение заказов на производство продукции или оказание услуг при пиковых нагрузках (сезонный спрос или колебания рыночной конъюнктуры) при недостатке собственных мощностей;

- подстраховка на случай поломки собственного оборудования, чтобы в этих обстоятельствах можно было не останавливать отгрузки и не терять в выручке, а переключиться на производство на стороне.

Необходимо отметить, что аутсорсинг имеет преимущества как для «покупателя» так и для «продавца» услуг. Выгоды для покупателя очевидны – минимизация расходов, связанных с организацией и размещением производства и персонала, экономией ресурсов, доступ к передовым технологиям, информированность об изменениях в важных направлениях развития, повышение качества продукции, а также наличие всесторонних знаний в области как международного, так и национального права принимающей стороны. В то же время для организации, предоставляющей услуги, данный вид занятости обеспечивает потенциал создания новых рабочих мест, а также возможность освоения конкурентных преимуществ на рынке в своем сегменте.

Главной эффективной особенностью аутсорсинга в отличие от многих других видов сотрудничества является прямая зависимость аутсорсера (предоставляющего услуги) от потребностей заказчика. При этом заключается контракт на выполнение конкретного вида бизнес-процесса, и оговариваются жесткие сроки выполнения работ, а также необходимость полной конфиденциальности, что в свою очередь минимизирует риски связанные с разглашением коммерческой тайны и невыполнением обязательств [4].

Поскольку наиболее важно лидерство в науке для организации непрерывного эффективного производственного процесса и модернизации производства, актуальным становится внедрение научно-технического аутсорсинга. Данный вид услуг позволяет привлекать сторонние организации для поиска новых и улучшения существующих инновационных возможностей. Одним из методов, который позволяет расширить рамки научно-технической разведки является скаутинг, который развился в мире благодаря усилению процессов глобализации в частности в сфере НИОКР [5].

Среди теоретиков менеджмента технологический скаутинг рассматривается как адекватная ответная реакция на расширение инновационного рынка, которое вызвано развитием глобализационных процессов в наукоемких областях. Технологический скаутинг помогает определить научные и технологические новшества, которые могут быть использованы в интересах компании. Поиск может быть направлен на определенную узкоспециализированную технологическую область (технологический мониторинг), или иметь ненаправленный характер (сканинг технологий), т. е. поиск инноваций в областях, еще не освоенных мощностями компании. Скаутинг облегчает или значительно осуществляет сорсинг технологий, что является благом не только для коммерсантов, но и для изобретателей.

Сильные стороны технологического скаутинга заключаются, во-первых, в его способности обнаруживать технологические инновации на ранней стадии. Альтернативные методы, такие как публикационный или патентный анализ, имеют естественное отставание во времени на 12 - 18 месяцев (время, необходимое для выполнения публикации и организационного процесса). Во-вторых, контакты, установленные исследователями в целях получения информации, являются мощной базой для технологического сорсинга.

В заключение следует отметить, что для повышения конкурентоспособности, необходимо развивать инновационную политику компании. В случае, когда компания по разным причинам не имеет возможности самостоятельно осуществлять разработку и/или внедрение нововведений, целесообразно прибегнуть к научно-технологическому аутсорсингу и скаутингу, которые позволят удержать и усилить конкурентные преимущества.

Литература:

1. Meskhia, I., Shaburishvili, S. (2014). Major Threats to Economic Stability in the Post-communist Georgia: Reality and Prognosis. Organization in changing environment. Warsaw: Studio Emka. 31-44.
2. Meskhia, I., Shaburishvili, S. (2015). Basics of Research of the Technological Environment of Business. Zeszyty Naukowe UNIwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie, 117-124.
3. Белкина, Т. (2011). Проблемы внедрения аутсорсинга на промышленных предприятиях. Проблемы современной экономики, № 3, 75-79.
4. Воронин, Э. (2011). Формирование и развитие механизма аутсорсинга промышленного предприятия. Саратов: СГСЭУ.
5. Yip, G., McKert, B. (2016). China's Next Strategic Advantage: From Imitation to Innovation. Massachusetts institute of technology.

**Яворская В.А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры биржевой
деятельности и торговли,
Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины,
Украина**

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

В условиях рыночной экономики значительно усиливается роль рыночных институтов. Биржи занимают центральное место в процессах рыночного ценообразования на товарных и финансовых рынках. Уровень развития биржевой торговли напрямую зависит от зрелости рыночных отношений в стране. Особенное внимание исследованиям биржевой торговли начали уделять при усилении глобализационного влияния на все сферы экономической деятельности.

Мировой опыт показывает, что на протяжении многих лет субъекты рынка используют биржевые деривативы (фьючерсы и опционы) для управления ценовыми рисками, которые являются эффективным инструментом борьбы с волатильностью рынков.

История формирования биржевого рынка в Украине свидетельствует о том, что биржевая торговля развивалась часто в разрез с мировыми тенденциями. За последние 20 лет построения рыночных отношений уровень развития биржевой торговли не имел кардинальных изменений.

На сегодняшний день можно утверждать, что Украина, являясь одним из мировых экспортеров аграрной продукции, не имеет развитого биржевого товарного рынка. Чрезмерное количество бирж в стране (более 500 товарных бирж) не соответствует мировым стандартам [1]. Даже попытки государства стимулировать развитие организованного аграрного рынка, путем создания государственной товарной биржи (Аграрная биржа), не имели особого успеха. Ценообразование на товарных биржах не отвечает конкурентным характеристикам и не отображает реальное соотношение спроса и предложения, кроме того отсутствие биржевой торговли срочными инструментами на аграрную продукцию не стимулирует рыночных субъектов к участию в биржевых торгах.

Рассматривая ситуацию с современным состоянием биржевой торговли на фондовых биржах Украины можно увидеть некоторые позитивные изменения: усовершенствование законодательной базы; продвижение в использовании интернет-трейдинга; внедрение торговли финансовыми деривативами на основные финансовые активы, такие как фондовые индексы, валютные курсы, золото и др.

Для определения основных направлений развития биржевой торговли в Украине необходимо учитывать, как огромный мировой опыт развития

биржевой деятельности, так и специфику формирования национальной экономической системы и биржевого рынка.

Таким образом, на нашу точку зрения, основные направления развития биржевой торговли должны быть направлены на обеспечение успешного функционирования механизма биржевой торговли, и включать:

1) Усовершенствование организационной структуры биржевого рынка путем консолидации (объединения и поглощения) товарных и фондовых бирж. Мировой опыт доказал эффективность консолидационных процессов на биржевом рынке с целью расширения конкурентных преимуществ. Начало консолидации товарных и фондовых бирж в Украине обеспечит существенное количественное сокращение и повышение качественных характеристик биржевой торговли.

2) Обеспечение полноценного регулирования биржевой торговли, унифицированного с международными нормами. Разработка новой законодательной базы для регулирования консолидированного биржевого рынка в Украине должна основываться на специфике регулирования базовых активов биржевой торговли государственными органами.

3) Использование современных электронных технологий торговли и биржевых инструментов (деривативов на товарные активы). В условиях конкурентной борьбы на биржевом рынке внедрение технологий интернет-трейдинга позволит значительно увеличить ликвидность биржевой торговли.

4) Привлечение инвестиционного капитала. Степень ликвидности биржевой торговли также зависит от количества участников торговли и объемов привлечения инвестиционного капитала. В то же время, инвестиционная привлекательность биржевого рынка значительно повысится при достижении экономической стабильности в стране.

5) Формирование и стабильное функционирование инфраструктуры товарных и финансовых рынков. Для обеспечения полноценной срочной биржевой торговли необходимы развитая клиринговая система, система лицензированных складов и др.

Необходимо отметить, что только комплексное внедрение всех выше указанных направлений развития обеспечит полноценную биржевую торговлю деривативами на товарных биржах Украины и будет способствовать началу консолидации с мировым биржевым рынком.

Литература:

1. Статистические данные количества бирж за 1992-2015 гг./ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Михайлов, И. М.

д-р, доцент,

Университет „Проф. д-р Асен Златаров” – Бургас, България

СИСТЕМНО ЗНАЧИМА ЛИ БЕ ЛИМЪН БРАДЪРС?

През 2007–2009 г. светът преживя тежка криза, невиждана от времето на Голямата депресия през 30-те години на XX век. Кризата стартира с рязко увеличаване на просрочията по ипотечните кредити с ниско качество (subprime) в САЩ и се разпространи към останалата част от света, от една страна, чрез вложенията на икономическите агенти в секюритизирани³ американски активи, структурирани в сложни дериватни инструменти, а от друга – чрез колапса в международната търговия и колебанията на курсовете на основните валути. Въпреки масираните интервенции на паричните власти, много държави бяха засегнати от тези неблагоприятни шокове, които разстроиха дейността на финансово-кредитния сектор и причиниха системни банкови кризи. Съгласно общоприетата дефиниция системна криза се наблюдава, когато лошите новини за една голяма или няколко по-малки банки или появата на информация за техния фалит се пренасят към другите институции и пазари и пораждат негативни последици за икономиката като цяло. За да избегнат появата на банкова криза или разпространението на шока, властите са особено внимателни към институциите със системно за страната значение. Във финансовата теория и практика това поведение се обяснява с принципа *„твърде голяма, за да бъде оставена да фалира”* (*too big to fail*). Както става ясно тази концепция поставя акцент върху онези институции, чийто фалит би нарушил нормалното функциониране на финансовите посредници и би ограничил икономическата активност, поради големия им размер [1].

³ Секюритизацията е финансова операция (от англ. securitization; security освен охрана означава и ценна книга). Тя е продукт на финансовия инженеринг и се прилага основно като инструмент за трансфер на кредитен риск. При конвенционалната секюритизация инициращата банка събира кредити с подобни характеристики в портфейл и го прехвърля на една или на няколко стъпки към създаденото за целта дружество със специална цел SPV (Special Purpose Vehicle). На свой ред SPV емитира обезпечени с кредити ценни книжа (Collateralised Debt Obligations), състоящи се от един или повече класове (наричани още траншове) дългови ценни книжа с рейтинг и остатъчен дялов капитал. Традиционно CDOs траншовете са с различни лихвени проценти, с различни ефективни срокове до падежа, както и с различни рейтинги, за да привличат разнообразни типове инвеститори. SPV продава дълговите ценни книжа и насочва постъпленията за закупуване на кредитния портфейл (обезпечението) от спонсиращата банка, т.е. финансира покупката си с емисия. Обикновено мениджърът на портфейла е самата спонсираща банка или неин филиал, който има за цел да обслужва и управлява кредитите от името на SPV. Ако кредитите от обезпечението изпаднат в просрочие, кредитните загуби се понасят първо от на най-младшите предявители на вземания, преди да бъдат засегнати междинните и старшите, т.е. както лихвите, така и загубите се разпределят според старшинството на инвеститорите. Вж. за подр. по този въпрос Приложение 2 или Михайлов, Ив. (2007). *Структуриране на обезпечени с дълг облигации*. Сп. Банки Инвестиции Пари, София, бр. 8.

Фалитът на Лимън брадърс

Лимън брадърс холдинг беше четвъртата най-голяма, базирана в САЩ американска инвестиционна банка. На 15 септември 2008 г. банката подаде молба за защита от фалит.

Причини за несъстоятелността. През 2008 г. кредитоспособността на Лимън се влоши сериозно, което ограничи възможността ѝ да оперира активно на паричните и капиталовите пазари, имайки предвид мащабите на бизнеса с деривати, за който е необходим добър кредитен рейтинг. След кратко прекъсване, предшествано от поглъщането на Биър Стърнс, спредът по застраховките срещу фалит (CDS) на Лимън брадърс започна да нараства и към края на месец август достигна 350 базисни пункта, което е с 200 б. п. над равнището в началото на годината. Това накара партньорите на банката да изискват по-високо обезпечение. Накрая, след като за третото тримесечие банката отчете по-голяма от очакваната загуба намаляването на кредитния рейтинг изглеждаше неизбежно, и само за няколко дни CDS скоочи над 500 пункта. През следващите няколко дни Лимън не бе в състояние да намери стратегически партньор и клиринговата банка Джей Пи Морган съкрати кредитната ѝ линия. След като Фед отказа да осигури финансиране, на 15 септември Лимън брадърс подаде заявление за фалит.

При Лимън брадърс се наблюдаваше бягство от банката, но в нейния случай, бидейки инвестиционна банка, тя не трябваше да се бори за вложителите на дребно, а за институционалните кредитори, които ѝ осигуряваха обезпечено овърнайт финансиране. Пазарните участници са заемали противоположни мнения – дали банката е в несъстоятелност или е изправена пред ликвидна криза, но размерът на загубите по старшия дълг (търгуван на 15 цента за долар) показва, че състоянието на неплатежоспособност не може да бъде изключено. При тези условия контрагентите по репо операциите свиват овърнайт кредитните линии по следните две причини:

→ *Несигурността по отношение на стойността на активите:* Като се има предвид влошаващите се условия на пазара на недвижими имоти инвеститорите стават по-загрижени за качеството на портфейлите си, обхващащи жилищни и търговски, обезпечени със заеми, ценни книжа. Всъщност, докато счетоводната стойност на капитала на компанията в края на второто тримесечие е на здравословните равнища от 29 млрд. долара след обявяването на печалбата за третото тримесечие пазарната стойност падна под 3 млрд. долара, което отразява скептицизма на инвеститорите в способността на банката да генерира приходи.

→ *Липсата на съгласуван план за рекапитализация:* След колапса на Биър Стърнс се наложи разбирането, че Лимън се нуждае от агресивен план за рекапитализация. След второто тримесечие компанията повиши собствения си капитал, но в същото време изненада пазарите, като отчете по-големи от очакваните отчисления за второто и третото тримесечие, поради което очакваните капиталови потоци не се реализираха [2].

Защо Лимън брадърс се оказва със системна значимост?

По-долу се разглежда състоянието на банката, съгласно общоприетите критерии за системно значима.

Големина: Както вече бе споменато Лимън брадърс беше четвъртата по-големина инвестиционна банка в САЩ. Към второто тримесечие на 2008 г. балансовите ѝ позиции на консолидирана основа са 340 млрд. долара, докато общата балансова сума на регистрираните брокери и дилъри на ценни книжа е около 3 трлн. долара. Банката е един от петте най-големи играчи на пазара на облигации в САЩ и един от най-големите „създатели“ на обезпечени с ипотека ценни книжа [3].

Ливъридж: В нетно и брутно изражение ливъриджът⁴ на Лимън брадърс към края на второто тримесечие на 2008 г. е около 13 и 24 пъти. Макар тези стойности да са нормални за компания от този бранш, несигурността в капиталовата позиция на Лимън беше допълнително усложнена от малкия размер на капиталовия буфер. В края на второто тримесечие притежаването на активи от ниво 3 и ниво 2 ценни книжа, обезпечени с ипотека се е равнявало на приблизително три пъти собствения капитал. Това означава, че 25 % намаление в стойността на тези трудни за хеджиране активи биха унищожили собствения капитал.

Матуритетни несъответствия: Около 62 % от общата сума на пасивите са били краткосрочни (в голяма степен това са финансираните от репо операции, пари на клиенти в брокерски сметки и др.), докато средният матуритет на активите е бил много по-дълъг. За разлика от типичната търговска банка, където краткосрочното финансиране е предимно от гарантирани от FDIC⁵ депозити на дребно, докато при Лимън 110 различни контрагента са осигурили 247 млрд. долара под формата на репо финансиране и шестима други агента са осигурили по 10 млрд. долара, които се определят като „чувствителни“ и могат бързо да изтеглят инвестициите си, ако усетят влошаване на ситуацията. При тези условия активите, в които са вложени средствата, трябва да бъдат продадени на неликвидните пазари при стагниращи цени.

Взаимна свързаност

↪ *Експозиция в деривативи:* Към края на второто тримесечие на 2008 г. Лимън брадърс има нереализирана печалба около 46 млрд. долара и нереализирани загуби в размер на 26 млрд. долара. Това означава, че колапсът на банката излага клиентите, с отворени дериватни необезпечени позиции на загуба.

↪ *Първичен брокер:* Лимън е един от водещите играчи, осигуряващ финансови и инвестиционни възможности на своите клиенти. Като част от

⁴ Ливъриджът се изчислява като отношение на активите към собствения капитал на дружеството и показва как колебанията на активите ще се отразят на собствения капитал на дружеството. С други думи, при равни други условия нарастването на задлъжнялостта увеличава чувствителността на собствения капитал.

⁵ Това е аббревиатурата на Федералната корпорация за гарантиране на депозитите в САЩ, чийто аналог в България е ФГВБ.

финансовото споразумение, заложените като обезпечение ценни книжа могат да бъдат продадени до определен процент, по преценка на Лимън. С фалита на банката голяма част от клиентите не можеха да имат достъп до ценните книжа, което повлия по неблагоприятен начин способността им да управляват портфейлите си в период на висока волатилност. Провокирани от колапса на Лимън инвеститорите в ценни книжа от Великобритания изтеглиха подкрепата си за пазара, което принуди брокерските компании да прибегнат до деливъридж.

→ *Ефектът върху взаимните фондове на паричния пазар:* Дългът на Лимън се държеше от други финансови посредници, в това число и от взаимни фондове, опериращи предимно на паричния пазар. Макар че фондовете от този тип не трябва да търгуват с портфейла от ценни книжа, т.е. те разчитат по-скоро на пасивна стратегия, появата на събитие по несъстоятелност изискват признаване на загуба от портфейла. Тъй като нетната стойност на активите на Prime Reserve Fund, един от най-солидните фондове на паричния пазар, падна под единица, това причини отлив на повече от 3,5 трилиона долара от сметките на паричния пазар, което сви пазара на търговски ценни книжа и репа, понеже последните разчитаха на тези средства.

→ *Съвместно държане на рискови активи:* Заедно с други големи инвестиционни банки Лимън бръдърс имаше съществени позиции в заеми за недвижими имоти и ценни книжа, свързани с тях, както и в т. нар. ливъридж корпоративни заеми. Когато през 2008 г. банката е принудена да прибегне към деливъридж, поради опасения за капиталовата ѝ адекватност, това допринася за спада на цените на ценни книжа, пренасяйки заразата и към другите участници, които държаха в портфейлите си такива или свързани с тях ценни книжа.

Един от отличителните белези на глобализацията е нарастването на трансграничните връзки във финансово-кредитния сектор [4]. Ако се погледне от положителната страна на въпроса тези връзки създават нови възможности за допълнително набиране на ресурси и тяхното инвестиране, което води до устойчив икономически растеж в много страни. От друга страна обаче тези канали правят възможно по-лесното пренасяне на смущения от една държава в друга, което е предпоставка за генериране на системни проблеми с глобално значение. Това бе потвърдено и по време на световната финансова криза, поради което въпросът за взаимната свързаност между банките, наравно с размера им, се смята за водещ при решаването на проблема „твърде значима и/или твърде голяма, за да бе оставена да фалира”.

Литература:

1. Moosa, I. The Myth of too big to fail. Journal of Banking Regulation, 2010, V. 11, 4.
2. IMF Research Bulletin, 2010.

3. Lehman Brothers' Bankruptcy. Lessons learned for the survivors. PWC, August 2009.
4. Čihák, M., S. Muñoz, R. Scuzzarella. The Bright and the Dark Side of Cross-Border Banking Linkages. IMF, WP/11/186, 2011.

СЕКЦИЯ 4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ

**Венгерук Н. П.,
к.э.н., доцент кафедры учёта и налогообложения,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

ОСОБЕННОСТИ ОТОБРАЖЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ЗАПАСОВ

Система усовершенствования управления хозяйственным механизмом требует нового подхода к исследованию вопроса рационального использования оборотных активов. Так как среди экономических ресурсов предприятия, которые существенно влияют на их развитие, оборотные активы являются значимыми, их рациональное использование существенно повышает эффективность производства.

Запасы в производстве наряду с готовой продукцией, дебиторской задолженностью, деньгами на счетах в банках и в кассе являются основными элементами оборотных активов предприятия, затребованными средствами для бесперебойного производственного процесса предприятия и обеспечения его платежеспособности. Существующие на сегодня методы оценки имущества предприятия не всегда объективны и часто приводят к несоответствию учетных данных фактическим. Особенно это касается оценки запасов. Существует необходимость применения методики, которая позволила бы на дату баланса показывать реальную стоимость запасов, минимизировать расходы, а также более объективно определять себестоимость продукции.

Для принятия обдуманных экономических решений как в рамках каждого отдельного предприятия, так и в рамках всего государства, необходимо иметь достоверные данные об экономическом положении объекта управления. Именно бухгалтерский учет является той наукой, которая отражает хозяйственные процессы и их результаты в стоимостном выражении. Именно на основании данных бухгалтерской отчетности принимаются ответственные управленческие решения, которые должны обеспечивать успешное ведение хозяйственной деятельности и экономическое развитие

объекта хозяйствования. Одно из основных мест в информационной системе бухгалтерского учета занимает информация о состоянии, оценке и правильности использования оборотных активов и запасов в том числе.

Вопросы, связанные с оценкой активов исследовало значительное количество ученых, таких как Чалый И., Кирейцев Г.Г., Жук В.Н., Ковалев В.В., Савченко В. Я., Савчук В.К. и др.. Однако, принимая во внимание изменения в экономике, реформирование в системе бухгалтерского учета, несмотря на большое количество публикаций по данному вопросу, не решенными и противоречивыми остаются проблемы оценки некоторых видов активов, в частности, запасов.

Оборотные активы - это денежные средства и их эквиваленты, а также другие активы, предназначенные для реализации или потребления в течение операционного цикла или двенадцати месяцев с даты баланса. Однако, наибольшая доля оборотных активов находится в производственных запасах. Это объясняется необходимостью обеспечения непрерывного производства, которое, в свою очередь, может быть обеспечено за разного объема запасов материальных ценностей. Но, поскольку создание избытка этих запасов с экономической точки зрения является замораживанием средств, то становится очевидным, что наибольший хозяйственный эффект достигается за их минимальной величины, достаточной для нормального функционирования производства [1].

Согласно П(С)БУ 9 «Запасы» запасами признаются активы, которые:

- предназначены для дальнейшей продажи (распределения, передачи) в условиях обычной хозяйственной деятельности;
- находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства;
- предназначенные для потребления во время производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также управления предприятием / учреждением [4].

Такой метод учета, на наш взгляд, является несколько некорректным, если осуществляться сравнения отчетности предприятий или сравнения с определенными показателями.

При использовании оценки активов по справедливой стоимости предприятие может столкнуться с проблемами:

- метод требует дополнительных затрат;
- использование справедливой стоимости нарушает принцип осмотрительности, согласно которому при подготовке финансовой отчетности следует минимизировать разного рода неопределенности, которые неизбежно возникают в связи с использованием справедливой стоимости;
- необходимость накопления параллельной информации о стоимости активов по оценке за исторической и справедливой себестоимости.

Несмотря на перечисленные проблемы такова оценка имеет преимущества, в частности, справедливая стоимость является более объективной

основой для оценки будущих денежных потоков по сравнению с затратами, что очень важно для потенциальных инвесторов и кредиторов. То есть основных групп внешних пользователей. И это лучшая основа для сопоставимости информации в процессе анализа.

Важной проблемой, которая стоит очень остро и связана с оценкой активов, является проблема определения справедливой стоимости (чистой стоимости реализации), поскольку в условиях рыночной экономики в Украине существуют реальные трудности, связанные с ее определением. При наличии нескольких активных рынков их оценка основывается на данных того из них, на котором предприятие предусматривает продавать активы. При отсутствии активного рынка их справедливая стоимость определяется: по последней рыночной цене сделки с такими, или по рыночным ценам на подобные активы, скорректированным с учетом индивидуальных характеристик.

Также расчет чистой стоимости реализации должен осуществляться на основе наиболее надежного свидетельства (прайс-листов, тарифов, экономических обзоров и т.п.), в наличии на момент такого расчета. Эта проблема вызывает ряд неудобств и проблем, которые на сегодняшний день требуют решения и препятствуют проведению реальной оценки активов.

Итак, как видим, в учете существует большое количество вопросов, которые и сегодня требуют решения. Основными из них являются проблемы оценки имущества предприятия. Их суть заключается не только в том, чтобы отразить в балансе прошедших событий, но и в том, чтобы эти данные можно было сравнивать с данными других предприятий, на их основе принимать правильные управленческие решения. Заслуживает внимания методика проведения оценки запасов посредством использования метода ЛИФО, в частности переоценки запасов.

Также на сегодняшний день требуют решения вопросы оценки и других видов активов. Их решение позволило бы сделать отчетность более сравнительной, а, следовательно, и упростить работу кредиторов и инвесторов.

Литература:

1. Налоговый кодекс Украины. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы». Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
3. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
4. Бурдейная Л.В. Производственные запасы, как часть оборотных средств предприятия. / Бурдейная Л.В. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/5_NITSB_2009/Economics/41432.doc.htm

Иванова Н.А.,
к.э.н., доцент кафедры учета и налогообложения,
Уманского национального университета садоводства,
Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В УКРАИНЕ

Стандарты аудита является базовой категорией при рассмотрении вопроса регулирования аудиторской деятельности и определение механизмов повышения качества аудиторских услуг. Они занимают свое почетное место в системе нормативного регулирования аудита независимо от действующей модели аудиторской деятельности.

Процесс стандартизации в Украине имеет недолгую историю, которая начинается с 1993 года, при этом за такое короткое время отечественная система аудиторских стандартов прошла несколько этапов, в ходе которых менялись субъекты стандартизации и их непосредственные функции. В Украине процесс эволюции системы аудиторских стандартов проходил от временных мер по регулированию аудиторской деятельности до национальных нормативов аудита и завершился решением осуществлять регулирование на основе международных стандартов.

Стандарты аудита предусматривают основные принципы, которыми должны руководствоваться аудиторы в процессе проведения профессиональной аудиторской деятельности. Они формируют требования к качеству, надежности и обеспечения соответствующего уровня гарантий результатов аудиторской проверки. Такие стандарты являются основанием для доказательства в суде качества проведения аудита и определения меры ответственности аудиторов. Стандарты аудита устанавливают общий подход к его проведению: масштабы аудиторской проверки, методологию аудита, виды отчетов аудиторов, а также базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит [1].

В Украине аудиторская деятельность регулируется Законом Украины «Об аудиторской деятельности» (№ 3125-12 от 22.04.1993 года, последняя редакция которого принята 14.09.2006 года №140-V и вступило в силу с 19.01.2007 года) и Международными стандартами аудита принятых в качестве национальных. Применение в Украине международных стандартов аудита как национальных проводилось на основании решения Аудиторской палаты Украины № 122/2 от 18.04.2003 г., и неоднократно пересматривались. Сегодня в качестве национальных стандартов аудита применяются Международные стандарты контроля качества, аудита, обзора, другого предоставления уверенности и сопутствующих услуг издания 2014 года [2].

Международные стандарты аудита, что приняты в качестве нацио-

нальных нормативов, предназначены для использования в Украине как пособие для аудиторов, бухгалтеров, руководителей финансовых учреждений и подразделений. Они играют важную роль в аудите и аудиторской деятельности, поскольку они обеспечивают высокое качество аудиторской проверки, способствуют внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений, помогают пользователям понимать процесс аудиторской проверки, создают общественный имидж профессии «аудитор» и обеспечивают связь отдельных элементов аудиторского процесса.

МСА делятся на 6 групп и имеют трехзначную нумерацию. Общие стандарты подчеркивают важные личные качества аудитора такие как: достаточное техническая подготовка и профессионализм, независимость и беспристрастность, ответственное отношение к работе. Таким образом, аудитор должен иметь академическое образование в области бухгалтерского учета и аудита, достаточный опыт аудиторской работы, соблюдать правила поведения и этических норм, должен быть беспристрастным и независимым от объекта проверки, постоянно повышать свой профессиональный уровень.

Рабочие стандарты раскрывают суть и методику сбора в процессе проведения аудита аудиторских свидетельств и доказательств. В рабочих стандартах аудита указывается, что работа аудитора (аудиторов) должна быть должным образом спланирована и за ней должен осуществляться соответствующий надзор (контроль и оценка). Для определения процедур проверки аудитор должен быть достаточно осведомленным со структурой внутреннего контроля клиента. С помощью проверок, наблюдений и опросов аудитор должен получить такое количество компетентных свидетельств, которое является достаточным для формулирования аудиторского заключения.

Стандарты аудиторской отчетности устанавливают, что аудиторское заключение должно определить, соответствует ли финансовая отчетность общепринятым принципам, есть ли информация достаточной и освещена в финансовой отчетности в полном объеме, а также указать на причины, по которым не были соблюдены эти принципы.

На основе стандартов аудита формируются программы по подготовке аудиторов, а также требования для проведения экзаменов на право заниматься аудиторской деятельностью.

Итак, МСА обеспечивают общий подход к проведению аудита, его масштаб, формирование аудиторских отчетов и методологию аудита.

Литература:

1. Каплуновская А. В. Международное регулирование аудиторской деятельности / А.В. Каплуновская // Управление развитием. - № 2. (99) - 2011. - С. 50 - 51.
2. Международные стандарты контроля качества аудита, обзора другого представления уверенности и сопутствующих услуг (издание 2014 часть 1, часть 2) [Элек-

тронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf (официальный сайт Аудиторской палаты Украины)

Kolesnikova O.M.,
candidate of economic sciences,
associate professor of the Department of Accounting and Taxation,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

FORMATION OF ACCOUNTING POLICIES AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Forming the indicators of financial reporting, business entities are required to observe the appropriateness, reliability and comparability of financial information according to the law. The fulfillment of such requirements depends on the qualitative accounting policies.

The main purpose of the accounting policies provides for the optimization of the organization, accounting and financial reporting of the enterprise, and involves the selection and declaration of certain methods and accounting procedures.

Enterprises use accounting methods that are based on certain estimates for accounting and financial reporting. At the same time, business entities have the right to assess assets and liabilities that based on professional judgments.

Methods of determining the accounting estimates related to certain characteristics, and as practice shows, there is a need to improve it. Principle for accountants should be an understanding of the difference between changes in accounting estimates and accounting policies of the company, determining characteristics of the formation of accounting estimates and procedure for the development of accounting policies of the company, in order to ensure reliable and comparable financial statements.

Today, the development of the national accounting system in Ukraine is influenced by various concepts of both domestic and international standards. The experience of implementing international accounting standards in Ukraine has revealed shortcomings in methodological support, in particular, the provision of rights to management of enterprises through accounting policies to influence financial information and the so-called professional judgment of the accountant, in some cases, leads to ignoring the interests of owners and investors. Therefore, it is necessary to improve accounting in Ukraine and create a national accounting model that will protect the rights and interests of owners and investors. Methodological bases of formation of accounting policies and accounting estimates in Ukraine are regulated by national and international accounting standards, in particular, National regulations (standards) of accounting 1 “General requirements for financial reporting”, Regulation (standard) of accounting 6

«Correction of errors and changes in financial statements», International Accounting Standard (IAS) 1 "Presentation of Financial Statements", International Accounting Standard (IAS) 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors". In accordance with the standards for accounting and financial reporting, the company uses accounting methods based on certain estimates. Despite the high accuracy of the accounting estimate is the main factor that leads to its conventions.

Accounting valuation is a preliminary valuation that is used by an enterprise to allocate costs and revenues between the respective reporting periods [1].

Accounting estimate is the approximate value of the monetary amount in the absence of accurate methods of evaluation [2]. That is, it is the process of assigning certain monetary values to accounting objects, for which they must be recognized and reflected in the financial statements.

Due to the uncertainties inherent in business activities, some financial statement items cannot be accurately measured, preliminary financial assessment is applied to them. This assessment is related to judgment, which is based on available reliable information.

For practitioners understanding of accounting estimates it is important in the formation of financial reporting and the reflection of the changes that occur in the account.

In accordance with International Accounting Standard (IAS) 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" and Regulation (standard) of accounting 6 «Correction of errors and changes in financial statements» of the enterprise should disclose the nature of the accounting estimates and changes in the financial statements, affect whether the current period as it is expected to have an impact on future periods.

Accountants should be principally aware of the difference between changes in accounting estimates and the company's accounting policies. The change in the applied basis of the valuation is a change in accounting policies, it isn't a change in the accounting estimate. The display of such changes in accounting has its consequences, in particular, the effect of changes in accounting policies on events and transactions of past periods provides a retrospective review and recount of reporting items, whereas changes in accounting estimates show only perspective.

The objects of accounting valuation and accounting policies are sometimes very similar and it can be difficult to distinguish between them. Therefore, the normative acts indicate: if it is impossible to distinguish between changes in accounting policies and changes in accounting estimates, this is treated and reflected as a change in accounting estimates. As the estimates change, a forward-looking approach is observed without the need for a retrospective recount.

The formation of accounting policies is very important for enterprises of different sizes, all forms of ownership, organizational and legal forms and activities. The effective management of the current economic activity of the enter-

prise will depend on the skillfully established accounting policies and it is extremely important - the strategy of its development in the future. At the same time, it should be noted that only initial provisions will be uniform (common), and in the future it has its own peculiarities at each enterprise.

Our recommendations on the formation of accounting policies and the use of accounting estimates will provide objective financial statements, which will take into account the specifics of the economic activities of enterprises [3].

Literature:

1. Regulation (standard) of accounting 6 «Correction of errors and changes in financial statements»: approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine of May 28, 1999 No. 137 [Electronic resource] - Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

2. International Accounting Standard (IAS) 8 “Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors”. [Electronic resource] - Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020

3. Ganiailo O.M., Kolesnikova O.M. Accounting estimates and accounting policies of enterprise: features of formation //Modern Management Review MMR, vol. XX, 23 (1/2017), Politechnika Rzeszowska [Electronic resource] - Access mode: <http://mmr.prz.edu.pl/pl/wersja-elektroniczna/2017/23-12016/>

Овчарик З.Д.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита,
ОП НУБиП Украины «Нежинский агротехнический институт»,
Украина

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

Активизация интеграционных процессов в Украине, развитие международного сотрудничества, участие в сфере отношений международного распределения и производственной кооперации, привлечение иностранных инвестиций в экономику Украины, деятельность отечественных предприятий на международных рынках обусловили актуальность данной темы исследования.

Для развития экономики Украины в мировое сообщество важным шагом является продолжение реформирования системы бухгалтерского учета, анализа и аудита в соответствии с мировыми стандартами. Этой проблематике посвящены научные труды многих отечественных ученых: Голова С.Ф., Костюченка В.М. [1], Илюхиной Н. П., Муренко Т.А. [2], Крутько М.А. [3], Ловинской Л.Г. [4] и др. Однако расхождение международной и национальной системы бухгалтерского учета остаются и требуют дальнейшего решения.

Важными стали вопросы, как бухгалтерский учет должен развиваться в дальнейшем, что надо делать для того, чтобы бухгалтерский учет отвечал

рыночным условиям хозяйствования и обеспечивал реализацию тех функций, которые на него возложены. Полностью поддерживаем позицию Крутько М.А., которая подчеркивает что «экономическая интеграция направлена на европейское сотрудничество и должна характеризовать собой объективный процесс, который бы вызывал развитие производительных сил. Она сочетает в себе экономические явления и процессы, состоящие во взаимодействии, сближении, согласовании деятельности различных предпринимательских структур, направленных на повышение экономической эффективности их хозяйствования»[3, с.89]. Итак, реформирования и адаптация системы учета - процесс сложный и требует кропотливой работы законодателей, ученых и практиков. К стратегическим направлениям развития бухгалтерского учета в Украине автор Ловинская Л.Г. относит в том числе такие: совершенствование государственного регулирования в сфере бухгалтерского учета и аудита с целью создания информационной инфраструктуры рыночной экономики и обеспечения благоприятного инвестиционного климата; адаптация нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в Украине к законодательству Европейского союза и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности; совершенствование методологических основ учетной политики субъектов государственного сектора экономики; реформирования бухгалтерского учета в секторе государственного управления; совершенствования бухгалтерского учета и финансовой отчетности институтов совместного инвестирования; совершенствование методологии управленческого учета субъектов хозяйствования; совершенствования бухгалтерского учета и финансовой отчетности для малых предприятий. Следует отметить, что практически по каждому направлению проводились научные исследования. [4]

Невозможно не согласиться с авторами Илюхиной Н.П. и Муренко Т.А., которые отмечают, что в Украине в условиях евроинтеграции, с целью эффективного внедрения международных стандартов финансовой отчетности, как инструмента рыночной экономики, должны быть решены следующие проблемные вопросы:

- с целью эффективного внедрения международных стандартов финансовой отчетности нужно согласовать нормы международных стандартов с существующими в Украине Положениями (стандартами) бухгалтерского учета, разработать, то есть создать нормативную базу МСФО для Украины, для того, чтобы не было двойной системы финансовой отчетности;

- Украине нужна надежная система управления для составления финансовых отчетов по международным стандартам финансовой отчетности [2].

Практика показывает, что принятие и использование МСФО обеспечивает как уменьшение рисков для кредиторов и инвесторов так и снижение расходов каждой страны на разработку собственных стандартов;

углубление международной кооперации в области бухгалтерского учета; относительно однозначное понимание финансовой отчетности и рост доверия к ее показателям во всем мире.

Современные украинские национальные стандарты бухгалтерского учета не отражают как всех подходов к учету, моделей оценки статей финансовой отчетности, требований к раскрытию информации, всех объяснений, которые содержат МСФО, а также всех изменений международных стандартов.

МСФО в Украине применяют предприятия, чьи инвесторы заинтересованы в ее составлении, а также предприятия, желающие получить кредит в банках, которые требуют составления отчетности по МСФО, или хотят выйти на международные фондовые рынки. Однако, бухгалтеров, которые не только обладают международным стандартом, но и имеют сертификат-подтверждение, - немного, поэтому предприятия вынуждены обучать работников за свой счет или привлекать консультантов. Подготовка квалифицированных специалистов в области МСФО сегодня является одним из актуальных направлений реформы системы учета и отчетности в Украине.

Итак, система МСФО сегодня не является совершенным и надежным информационным источником для объективного отражения экономического состояния субъектов хозяйствования. Возникает необходимость решения целого ряда проблемных вопросов в направлении развития прозрачности учета и формирования показателей финансовой отчетности. Рядом ученых высказывается мнение о том, чтобы действительно реформировать бухгалтерский учет и финансовую отчетность, необходимо, чтобы реформированием бухгалтерского учета занимались больше практики. Тогда отечественный бухгалтерский учет восстановится: появятся независимые мнения, будут разработаны оригинальные бухгалтерские методики и технологии. В нынешних кризисных условиях, следует ожидать новых существенных изменений в практике международных стандартов, как в странах Европейского Союза, так и в национальных стандартах Украины, что связано, прежде всего с восстановлением экономических отношений между этими странами и путями выхода из кризисного положения. Любые изменения должны буди научно обоснованными и учитывать как специфику развития национальной экономики, так и ментальность страны.

Литература:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам. - 2-е изд., Перераб. и доп. / С.Ф.Голов, В.М. Костюченко. - Х.: Фактор, 2008. - 1008 с.
2. Илюхина Н.П., Муренко Т.А. Сегодняшние проблемы гармонизации финансовой отчетности в условиях евроинтеграции. / Н.П. Илюхина, Т.А. Муренко // Вестник социально-экономических исследований. - Одесса: ОНЭУ, 2011. - Вып. 3 (43). - С. 86-90.

3. Крутько М.А. Теоретические основы развития интеграционных процессов в отечественном агропромышленном комплексе / М.А. Крутько // Сборник научных трудов. - Полтава: 2015 - С. 88-90.

4. Ловинская Л.Г. Бухгалтерский учет - информационное обоснование евроинтеграционных процессов в Украине. / Л. Г. Ловинская // Экономика и управление. - С-П.: СПУУЕ, 2009. - № 1 - С. 23-28.

Терзиев В. К.
доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор,
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария,
Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария,
Велико Тырново
Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София,
Георгиев М.П.
Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария,
Велико Тырново

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И РАЗВИТИЕ ИДЕИ КОНТРОЛЯ

Определение понятия „контроль” и его исследование может быть осуществлено с различных точек зрения. В теории управления встречается множество определений сущности контроля, которые, в преобладающих случаях, только касаются внешних форм его проявления и конкретного способа его существования. Большинство авторов рассматривают его в качестве функции государственного управления, точнее как и организацию в системе государства и совокупность функций, в продолжение государственным функциям, которые прослеживают изменения параметров системы и т.д. Последовательность мнений может выглядеть еще более внушительно и подробной, но это не меняет общий вывод: государственная функция, управленческая функции, система управления и т.д. все это внешние стороны и признаки конкретной формы существования контроля. В изложенных выше и в других мнениях отсутствует внутренняя сторона, логика происходящих процессов, устойчивых характеристик общественно-го отношения, потому что контроль появляется до государственного устройства и его форм управления, до формирования структур, систем и функций в них.

Для наиболее полного и всестороннего выяснения рассматриваемого вопроса [1], а следовательно и для удовлетворения поставленных целей, были выбраны два мнения о контроле, отражающих его способность, как формы общественного отношения и как функции управления. С самого начала своего сознательного развития человеческое общество, принимает объективную потребность от контроля. Представляет его и выражает его, как отношение коллектива, группы людей к поведению и индивидуальным

возможностям отдельных членов общества и как точно они соответствуют требованиям принятых правил для равноправного участия в создании и потреблении материальных благ. Еще в этом аутентичном и примитивном выражении общественных отношений выделяются две стороны - субъект в лице коллектива и объект - отношение отдельных индивидов к способу производства и распределению.

На следующих этапах общественного развития контроль сохраняет свою существенную характеристику, как форму общественного отношения, связанную с конкретно обоснованной критичностью. В отношении осмысления и позиционирования контроля, как особой формы, отражающей общественные отношения, автор принимает как наиболее полное мнение, что контроль является критическим общественным отношением, основанным на социально-значимых зависимостях „господство-подчинение”, которое целенаправленно занимается ограничением свободы группы социальных субъектов, с учетом реализации интересов другого или другой группы социальных субъектов.

Усложнение контроля, как общественного отношения с определенной критичностью [2], связано с качественными изменениями процесса изменения способов производства и распределения общественных благ. В усложняющихся социальных отношениях на более поздних этапах развития человеческого общества все более ярко выражается тенденция индивидуализации субъекта контроля и его превращение в функцию специально созданных учреждений. Управляющая система формирует свой аппарат и конкретизирует свою функциональность в зависимости от интересов господства.

Контроль, как социально-сбалансированная форма, *выражающаяся* в отношении господства и подчинения, предопределяет возможности контролирующего ограничивать поведение контролируемого и заставить его соблюдать определенные нормы. В этом смысле контролирующий властвует над контролируемым, как ограничивает его свободу во имя реализации своих интересов. Предпосылки для утверждения этой власти содержатся в объективных различиях в повседневной жизни социальных субъектов, содержащихся в их основных характеристиках [3].

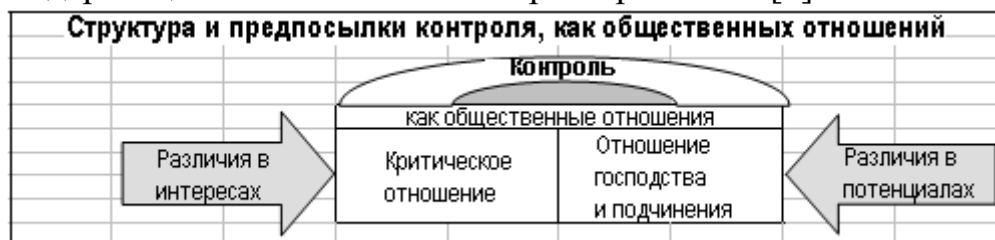


Рис.1. Структура и предпосылки контроля, как общественного отношения

Анализ контрольных отношений, как социального феномена регистрирует большое разнообразие с точки зрения их классификации и видов. Причисление определенных, рассмотренных отношений к конкретному

типу [4] осуществляется в зависимости от способа совмещения и экспонирования различных интересов и потенциала социальных объектов. Различия в интересах показывают существенные характеристики конкретных, социальных организационных структур, а также и специфику периодов их развития. Именно этот факт отражает разнообразную, распространенную целеустремленность критических отношений к определенным аспектам поведения социальных субъектов, в которых интересы провоцируют высокую конфликтность.

В ответ на эти преобладающие критические аспекты поведения выделяются зоны с эскалацией необходимости контроля. Пользователи ресурсов власти, мотивированные своими интересами, объявляют конкретный суверенитет критических для них границ поведения в этих зонах в установленных правилах и нормах организации. Различия в возможностях участвующих в организации социальных субъектов, снова имеют свою историю и конкретную специфику.

Преобладающие источники власти могут быть различными, причем в качестве доминирующих выдвигаются определенный круг возможностей для господства. Доминирующие возможности для господства, в свою очередь, определяют соответствующие, наиболее широко используемые способы влияния на поведение других людей, с помощью которых обеспечивается соблюдение принятых правил и норм. Так же, как правила и нормы, способы воздействия для их соблюдения в той или иной форме приобретают институционализацию в социальных организациях.

Воздействия на поведение отдельных лиц, их ориентация в определенном направлении в зависимости от определенных критериев, норм и правил, объективно протекающего процесса непрерывного стремления к сбалансированному соответствию между субъектом и объектом контроля. Персонализация и индивидуализация не меняют отношений в этом процессе, кроме случаев, когда приобщение поведения к интересам определенной группы и является вопросом целенаправленно проводимой манипуляции в точно определенных границах, зарегистрированных в определенных интересах.

Из описанного выше можно сделать вывод, что анализ специфики, проявленной на различных этапах процесса, является особым выражением и конкретным проявлением двусмысленности [5] единого контрольного отношения - как критичного отношения и как отношения господства и подчинения - предоставляет возможность типологизации этого контрольного отношения в различных организациях, а также в период их развития [6].

Каждая экономическая система может быть рассмотрена как совокупность взаимосвязанных производственных процессов, состоящих из отдельных операций, при которых определенные предметы труда преобразуются в потребительские значения [7]. Единство процессов и формирую-

щих их операций заключается в организованной производственно-технологической целесообразности, с доказанной необходимостью и логической последовательностью связей между ними.



Рис.2. Тип контрольных отношений

Тот факт, что экономическая система является моделированной из процессов и операций, что подтверждается конкретным выражением определенной человеческой деятельности, осмысленной отношениями личности и их формирования, определяет ее как социальную организационную структуру производственно-функционального назначения. Центральная проблема при анализе социальной организации состоит в том, насколько ее устройство и функционирование эффективно обслуживает ее производственно-функциональное назначение. Для ее решения необходимо, чтобы управление экономическими системами контролировало, как производственно-технологическую целесообразность включенных в систему процессов и операций, так и их социальные стороны, эффективное структурирование социальных отношений, в том числе и отношений контроля.

Как специфическая форма с социальной точки зрения, предназначением управления является обеспечение эффективного присутствия человеческого фактора в производственно-технологическом процессе. Контроль может быть рассмотрен как своеобразная функционально-определенный инструмент господства, объективно обусловленный потребностями кооперированного производства в условиях разделения труда [8]. Объективное требование было утверждено в интересах тех, кто держит монополию на проведение организаторских и управленческих функций.

Литература:

1. Симеонов О., Теория контроля и дело проф. д.и.н. М. Динева, Годишник-УНСС, С., 2005, стр.235.
2. Атанасов Ат., Контроль хозяйственной и бюджетной деятельности, Наука и искусство, С., 1968, стр.5.
3. Morgenthau H., Politics Among Nations, N.Y., 1960, p.9.
4. Симеонов О., Теоретични вопросы контроля, Академ Консулт, С., 1997, стр.18.
5. Huntington, S. Political Order in Changing Societies, 1968, New Haven: Yale Univ. Press, p.25.
6. Робинс Р., Ленин интересовал меня невероятно, М., в-к Правда, 7 май 1989.
7. Матеев Евг., Структура и управление экономической системой, Наука и искусство, С., 1987, стр.15.
8. Маркс К., „Капитал”, /пер.с нем./, ЦК на КПСС, М., 1955, с.337.

Терзиев В. К.
доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор,
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария,
Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария,
Велико Тырново
Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София,
Георгиев М.П.
Национальный военный университет им. Васила Левского, Болгария,
Велико Тырново

ФОРМАЛЬНЫЕ АУДИТОРСКИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОСТЬ

Тщательный обзор социального явления „аудит” невозможно представить как целостный и законченный, если в нем не уделить внимание на исторически оформившиеся и зарекомендовавшие себя, как значимые для социально-экономического развития мировой экономической системы, его разновидности. Подобно остальным формам контроля, они практически проявляются в определенном виде, причем каждая из этих разновидностей является объективно связанной с конкретными условиями, возникающими в идущими из окружающей реальности, событий и процессов.

В общем плане ведущим основанием для утверждения аудита, как существенной разновидности контроля, является возможность его ограничивать [1] к минимуму, а в отдельных случаях игнорировать [2] информационный риск, оказывающий влияние на весь процесс и, в основном, на развитие во взаимоотношениях заинтересованных сторон [3] в их качестве субъектов решения.

Именно вес возможных решений формирует условия, с одной стороны, при оценке накопленной информации, чтобы аудит институционализировал свое присутствие в этом процессе, а с другой, чтобы анализировал, диагностировал и консультировал адекватное развитие зарегистрированного поведения основных переменных, обоснованное на разработке целевой функции.

На самом деле результаты аудиторской деятельности удостоверяют, но и обеспечивают объективность отношений между отчетной информацией и реально проявившимися свойствами проверяемой системы. Именно это доказывает, что „аудит ставит в центре своей предметной области не систематическое функционирование, а информацию об этом функционировании” [4] и обособленном потенциале. Объективно, это предпоставляет превращение аудита в „неотъемлемую часть” полного набора бизнес-процессов, осуществляемых обществом в его развитии и совершенствовании [5].

Рассуждения в этом аспекте создают возможность тому, что аудит определяется и в качестве контрольной функции более частного характера, в процессе постановки целей которой заложены информационные потребности заинтересованных в функционировании проверяемой системы сторон при измерении ее фактического состояния. Именно функциональное взаимодействие аудита определяет его место в качестве конечной и завершающей фазы этого важного этапа всего контрольного процесса.

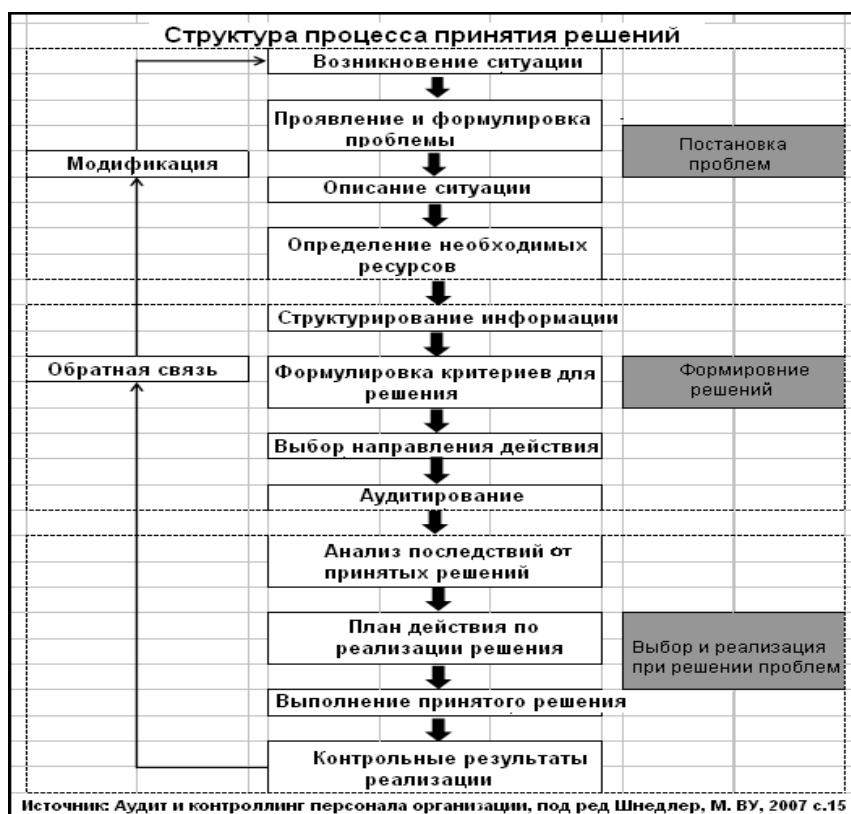


Рис.1. Структура процесса принятия решений

В чисто функциональном плане можно добавить, что, таким образом, аудит не может быть односторонней интерпретацией, т.е. подтверждением качества информации, обслуживающей цели и задачи контрольного процесса, а интерпретируется и как интеллектуальный и целеустремленный развивающийся процесс [6], связанный с оптимизацией вопросного качества. По этому поводу можно высказать мнение, что аудит объективно представляет независимую развивающуюся специфическую функцию контроля [7] с повышенной значимостью, связанной с революцией в метрификации, которая реализуется в чрезвычайно сложной информационной среде.

Анализируемая функциональность аудита имеет логическое объяснение с чисто принципиальным характером. Это оправдывает оформленное мнение, что в содержательном плане аудит не включает в себя регуляторных механизмов, в отличие от организационно присущей контрольной функции проверяемого объекта [8]. Реально, внесение корректив-

ровки, что рассматривается как результат аудиторского доклада, реализуется не с помощью механизмов аудита, а путем других отличающихся от них принципиально установленных и законодательно регламентированных механизмов.

В объективной действительности существует ряд контрольных мероприятий, которые, можно сказать, что обладают свойствами аудиторских мероприятий. Именно по этому поводу, и ряд теоретиков дают различные существенные характеристики, в соответствии с которыми осуществляется классификация.

Прежде чем осуществить краткий обзор содержания основных классификаторов, стоит сделать уточнение, что в их содержание вписываются утвержденные и неоднократно испытанные в „хорошие” практики аудиторского значения, которые „законодательно отрегулированы, процедурно структурированы и технологически связаны” [9] с конкретными группами стандартов для того, чтобы они могли функционировать целесообразно при решении конкретных задач для удовлетворения конкретных общественных ожиданий. Именно эти универсальные аудиторские проявления в своем содержании определяются, как основные функциональные аудиторские модели, практическое применение которых провоцирует эффективное совершенствование аудита.

Начало попыток классификации связано с именем Монтгомери, который в своих классических взглядах прокомментировал этот вопрос [10], но как и в других сферах науки, и здесь реально почти невозможно, чтобы создавшиеся, в конечном итоге, классификаторы, охватили в полной мере все важное и существенное.

В этом контексте в специализированной литературе как характеристики, согласно которым созданные классификаторы могут быть упомянуты в специфике целей, задач и инструментов, хронологии возникновения, особенностей объекта аудита, взаимоотношения объект-субъект и т.н. Созидальный момент при наличии такого многообразия классификаторов состоит в том, что на основании созданных и отраженных в содержании точек зрения можно сделать сравнение и найти другие важные и существенные моменты.

На практике, в соответствии с утвержденной теорией бухгалтерского учета, различают три основных направления аудиторской деятельности, которые по существу имеют различные цели, задачи, способы, нормы поведения и инструментарий для решения: финансовый, государственный и управленческий аудит [11].

Финансовый аудит предназначен для создания независимой оценки достоверности финансовой отчетности и соответствия между объемом хозяйственных операций и действующим законодательством. Оценка финансового состояния формируется на основе совокупности показателей, отра-

жающих процесс создания и использования финансовых средств. Он реализуется для удовлетворения потребностей заинтересованных сторон [12].

Финансовый аудит проводится преимущественно независимыми аудиторами, результаты работы которых формируют заключения финансовых отчетов. Цели финансового аудита „связаны с регистрацией изменений финансового состояния, с конкретизированием факторов, которые вызывают эти изменения, с оценкой в количественном и качественном отношении наступивших изменений, и с проведением оценки финансового состояния и устойчивости определенного объекта на конкретную дату” [13]. По „своему характеру финансовый аудит является подтверждающим аудитом”.

Финансовый аудит является функционально связан с достоверным представлением финансовой информации, которая гарантирует предсказуемость финансовой деятельности и одновременно оказывает консультационные услуги проверяемой организации.

Литература:

1. Подробно Симеонов О., М. Ламбовска, Системы управленческого контроля, Екс-прес, 2011, стр.85.
2. Подробно www.cfin.ru, Мошкина Д., Финансовая структура и центры финансовой ответственности
3. Ткачук Е., Как правильно разработать систему учета по центрам ответственности, Финансовой Деятельности, М.2006/2.
4. Динев М., Контроля и регулирования экономических систем, С., 2011, стр.82.
5. Подробно Бонев Ж., Т., Христова, Независимый финансовый аудит в Болгарии, ЮНК на к-ра “Финансовый контроль” при УНСС, 2006, сборник, часть II, стр.173-174.
6. Для этого процесса, как место и время проведения, довольно трудно сказать, что идет параллельно, потому что, объективно, должны быть учтены результаты, и только потом начать действовать на их оценки. / Хахонова Н., Международные стандарты финансовой отчетности, Ростов н/Д, МарТ, 2002, стр.21-25.
7. Подробно Иванов, Костова....цит.пр., стр.24.
8. Подробно Петрова Д., Методологические основы и специфические особенности аудита малых предприятий, С., 2005, стр.11.
9. Адамс Р., Основы аудита, М., Юнити, 1995, с.6-7.
10. Монтгомери предположить, что в ревизии определяются три разновидности, сообразно предметной области: аудит финансовой отчетности, аудит на соответствие и операционный аудит. Экономический анализ, уч. пособие 2^{-е} изд., Ростов н/Д, феникс, 2003, с.133.
11. В последние годы как частный случай государственного аудита можно отметить проектного аудита, несмотря на то, что вопрос несколько спорный, из-за использования различных категорий стандартов при реализации аудиторских процедур. Andersen E, Grude K., & T. Haug, Goal Directed Management, London, L & S, 2003, p.49 К управленческой, в последнее время в некоторых научных кругах пытаются добавить информационный аудит, как процесс деятельности, чем его сущность и чем консультанский его характер. Эти дополнения свидетельствуют, что общественные потребности в разумной уверенности и реального доверия растут и определяют развитие и усовершенствование аудита в различных конвергентных формы и конкретные проявления. /

Одегов Ю., Л., Карташова, Управление персоналом, оценка эффективности, М., Экзамен, 2002, с.48-49.

12. По-подробно Стуков С., Л. Стуков, Международная стандартизация и гармонизация учета в отчетности, М., Бухгалтерский учет, 1998/2

13. Терехов А., Аудит: перспективы развития, Финансы и статистика, М., 2001, с.19.

Терзиев В. К.
доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор,
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария,
Национальный военный университет им. Васила Левского,
Болгария, Велико Тырново
Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София,
Георгиев М.П.
Национальный военный университет им. Васила Левского,
Болгария, Велико Тырново

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ– АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Научная мысль отмечает новый этап в своем концептуальном совершенствовании в отношении контроля и его разнообразных практических и прикладных форм путем модуляции дифференцированного контроллинга как самостоятельной концепции. Вопрос о возникновении управленческих концепций и их приоритетов в управлении является вопросом, связанным с факторами, доказывающими успех деловой организации. Каждый исторический период содержит в себе специфические факторы успеха, ставит на повестку дня различные управленческие взгляды и теории.

Контроллинг также является социально-историческим продуктом, который делает акцент на специфический круг актуальных факторов успеха и соответствующие им управленческие аспекты. В этом смысле он имеет частичный характер, даже в строго определенный исторический момент не исчерпывает всей предметной области управления и его теории. Охваченные контроллингом факторы успеха, однако, имеют настолько фундаментальное значение в условиях развитой рыночной экономики, что обуславливают длительную актуальность и ключевую роль этой концепции развития предпринимательской организации.

Фундаментальная исходная предпосылка контроллинга содержится в установлении рыночного хозяйства и утверждении экономической организации, как субъекта товарно-денежных отношений. В этих условиях выходят на первый план и получают существенную приоритетность монетарные цели предпринимательской организации. В разной, но достаточно значительной степени в их подчинении оказываются материально-вещественные и социальные цели, все сферы их функционирования. Моне-

тарные цели, и определяющие их достижение финансово-экономические аспекты всех видов деятельности предпринимательской организации, приобретают критически важную роль в их развитии.

Контроллинг, как управленческая концепция выполняет важную роль для целенаправленной деятельности на желаемые финансовые результаты. Контроллинг, как управленческая деятельность, функционально и содержательно развивается и совершенствуется, надстраивая определенные базисные позиции контроля, как функции управления, трансформируя их в более высокий уровень под влиянием дополнительных, непосредственных предпосылок [1].

Первая из них связана с внутренней средой предпринимательской организации, с увеличением масштабов, усложнением и динамизацией его деятельности и организационной структуры. В этом же направлении оказывает влияние и вторая непосредственная предпосылка контроллинга - усложнение и динамизация внешней среды предпринимательской организации. Первые сигналы о внешней среде поступают из рыночной ситуации. Затем к меняющемуся миру маркетинга, добавляется бум передовых технологий, политических, социальных и экологических претензий государства к экономическим субъектам, резко расширяющийся процесс глобализации. Вопрос о реализации монетарных целей предпринимательской организации, путем согласования усилий ее сложных структур, перерастает в вопрос о гармонизации организационного существования в условиях быстро меняющегося мира.



Рис.1. Анализ и прогноз внешней среды

Эволюция концепции контроллинга связан с его утверждением и широко представлен в теории и практике управления в конце 30-х годов XX в. В значительной степени на развитие контроллинга и на его внедрение оказывает влияние мировой экономической кризис. Годы депрессии ускоряют процесс осознания зависимости между успешным управлением, внутрен-

ним организационным планированием и отчетностью. Если с этим периодом мы связываем историко-бухгалтерское интерпретирование контроллинга, то, в конечном итоге, его веса и особенности направлены на будущие события.

Именно углубление этой тенденции подтверждает истинную сущность контроллинга, полагая акцент на планирование и контроль. В этот начальный этап развития концепции контроллинга ведущую роль играет американская научная мысль, а также и созданный для удовлетворения потребностей промышленности Институт американских контролеров. В его деятельность включены подготовки задач контроллинга и установление полномочий специалистов контролеров [2].

В середине 50^{-х} годов и в немецкой экономической литературе сформирован определенный подход к контроллинговой концепции. Идейный мост, который реализует расширение территорий контроллинга, установлен филиалами американских концернов в Европе, и в частности в Германии, где в определенные ведомства используют „современную” [3] концепцию. Хотя говорить о развитии одной идеи, экономических условий, конкретных потребностей и определенных различий в теоретических разработках по управлению, в том числе интеллектуальной среды, основанной на народной психологии, является достаточно существенным основанием для дифференцированного развития двух школ по контроллингу - американской и немецкой.

Особенно после 70^{-х} годов, концепция последовательно форматируется, как теоретическая система, и одновременно с этим институционализируется в управленческую и образовательную системы (особенно в немецко-язычных странах) [4]. В качестве наиболее существенного основания для этого воспринимается утверждение управленческой практики для актуальности и значимости заложенных в концепцию вопросов [5]. В этом смысле источники и стимулы в отношении утверждения и совершенствования концепции, все больше ориентированы на интуитивное восприятие потребностей в сравнении с переосмыслением парадигм известных теоретических моделей управления. На самом деле, если внимательно присмотреться к периодизации генезиса концепции контроллинга можно установить, что каждый из этапов имеет в своей основе трансформацию к значимому изменению в отношении центральной модели факторов успеха организации - в 30^{-х} годах - CVP; 70^{-х} годах - метод Дюпон; 90^{-х} - модель EVA и др. [6].

Наблюдаемая эволюция и создавшаяся ситуация указывают на все большее давление на легитимацию концепции, как самостоятельной научной и учебной дисциплины. Подчеркивается, что она находится в стадии теоретической разработки, с доказанной концептуальной и эмпирической недостаточностью, и одновременно с этим не основана на совершенной структуризации управления. Это можно объяснить конкретные трудности,

связанные с собственной областью исследований и подготовки кадров в сферах, которые уже заняты другими дисциплинами, такими как управленческий бухгалтерский учет, информационные системы, планирование, анализ, контроль и др. Подобные мнения поддерживаются самими ведущими сторонниками этой концепции контроллинга, среди которых по-прежнему существуют важные различия, касающиеся его предмета, области применения, целей и теоретических оснований. Считается, что по-прежнему сохраняют свое разделение оформленные в 80-х годах в Германии три основных концептуальных подхода, которые его просматривают, соответственно, в рамках управленческого учета, информационных систем [7] и систем управления [8]. Основные положения всех трех подходов в той или иной степени и в разных формах находят условия для создания и развития в немецко-языковых и в часте постсоциалистических стран.



Рис.2.Концепции контроля

Другим существенным моментом разработки концепции является формирование основных различий в содержательном аспекте в процессе совершенствования концепции контроллинга между немецкой и американской теориями и практиками. Немецкая концепция защищает в большей степени управленческую направленность контроллинга и его взаимодействие с будущим. Этот факт уточняет основную предпосылку для трансформации концепции в идейно-содержательном аспекте, направляя ее на информационно-аналитическую функциональность. Эта концепция освобождает его от обслуживания внешних пользователей путем подготовки внешних регулируемых бухгалтерских отчетов, а также и путем решения налоговых и страховых проблем, связанных с внешними факторами.

Литература:

- 1.Дайле Ал., Практика Контроллинга /пер.с нем./, Москва, 1994, с.70.
- 2.Baan Deutschland/GmbH/, Controlling, Hannover , 1994, p.77.
- 3.Horvath P., Das Controlling -Konzept , Munchen, 1991, p.82.
- 4.Хан Д., Планирование и контроль:концепция контроллинга, М., ФиС, 1997, с.108.

5.Хомбург К., Процесс самоутверждения контроллинга: взгляд специалиста по маркетингу, М., 2002, с.59.

6.Карминский А., Оленев Н., Примаков А., С.Фалько, Контроллинг в бизнесе, М.,ФИС, 1998, с.15.

7.Reichmann T., Controlling mit Kennzahlen, 2.auf. Munchen, 1990, p.48.

8.Пич С., Р. Шерм, Уточнение содержания контроллинга как функция управления и его поддержки, М., 2001, с.27.

Терзиев В. К.
доктор экономических наук, доктор военных наук, профессор,
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Болгария,
Национальный военный университет им. Васила Левского,
Болгария, Велико Тырново
Высшая школа телекоммуникаций и почты, Болгария, София,
Георгиев М.П.
Национальный военный университет им. Васила Левского,
Болгария, Велико Тырново

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ АУДИТА

Развитие системы управленческого контроля неразрывно связано с определенными конкретными проявлениями концепции независимого финансового аудита. Концептуальное проявление при структурировании системы управленческого контроля, участвующие в процессе социального программирования формирует условия для реализации двух основных задач. Первая- связанная с минимизацией информационного риска и заключением независимого и компетентного мнения, и вторая- присуждение институциональности самому процессу и генерированным им политикам и программ.

Изменяющаяся реальность „оказывает влияние на содержание любого явления или понятия, которое в какой-то степени отражает ее или связан” с определенной ее частью [1]. Аналогичная ситуация и с социальным программированием, и с явлением аудита, независимо от того, что, казалось бы, оба явления не показывают особой близости и сходства.

Анализ социального развития, рассматриваемого с точки зрения развития социальных изменений и связанного с ними социального программирования ассоциируется с определенным новым содержанием нескольких аспектов:

Во-первых. Социальное программирование становится процессом консолидирующим потенциал целевых социальных доктрин и общественных интересов.

Во-вторых. Государство целесообразно трансформирует свою присущую характеристику и превращается в стратегически фокусированную, самосовершенствующуюся, функционально обоснованную организацию,

которая структурирует свое будущее в значимые социально-программные продукты со стратегическим весом и возможностью для роста в контролируемое развитие.

В-третьих. Социальные программы из инструмента для законосообразного измерения социально-политических запросов преобразуются в современный канонизированный метод для легализации современных общественно значимых стратегий, как утвержденная возможность для интерпретации и демонстрации ряда гипотез и предположений, конструирующих успешные стратегические доктрины и одновременно, как специфический инструмент для эффективного управленческого контроля.

На этом фоне оказывается, что идея аудита реально приобретает особую актуальность на базе все большего количества и объем объектов аудита.

Несмотря на то, что вес и социальная значимость аудита в многовековом человеческом развитии приобретает все более серьезную роль в развитии и совершенствовании мировой экономической системы, само наименование не изменилось, как этимологическое происхождение [2] и звучание. Доказательством этого утверждения является сама профессия аудитора, которая также была подвергнута ряду метаморфоз, но сохранила свою принципиальную сущность в целесообразное формирование мнения и создание оценки независимым и объективным профессионалом для объективного имеющегося качества и фактического состояния наблюдаемых явлений.

Может быть представляет трудность указать авторитетное мнение или определение аудита, которое может охватить общую характеристику этой деятельности. Причины этого могут быть рассмотрены в двух направлениях. С одной стороны, довольно длительное время считалось, что содержание аудита включает в себя совокупность профессионально признанных практик, а с другой - что каждая профессиональная группа специалистов, занимающихся какой-то его частью или конкретной разновидностью, формулируют адекватно их пониманием и практике содержание, т.е. в процессе формулировки наблюдается доминирующая роль индивидуального начала.

В этом смысле первые определения создают два направления - первое описывает формальную часть, перечисляя проводимые аудитором операции, а в второе - указывает, что аудит является общественной услугой, осуществляемой в основном с целью публикации правдоподобно созданной официальной информации.

На современном этапе, на основе степени зрелости самого общества и уровня развития понимания аудита выделяются несколько ведущих мнений, получивших статус определений, которые связывают с работой определенных профессиональных институтов, регулирующих нормативную

базу и обобщающих методологию доказанных „хороших” аудиторских практик.

В 90-е годы прошлого века ведущим было определение, упомянутое в текстах Американских общепринятых стандартов [3], согласно которому аудит- это „процесс системного характера, в котором компетентный и независимый специалист накапливает и объективно оценивает доказательства экономических действий и событий, отраженных в накопленной информации, отражающей определенную хозяйственную систему с целью установления степени соответствия между фактами информации и заданными критериям“ [4] для представления результатов проверки заинтересованным пользователям. Подробный анализ представленного определения создает впечатление, что здесь не уделено внимание на присущий аудиту информационный риск. Говоря иными словами, проведение аудита, в некотором смысле, предопределено желанием свести к минимуму информационный риск [5].

В начале 21-го века, утверждение системы МОС в глобальном плане вводит в общественное пространство еще ряд определений. Общая рамка содержания всей нормативной базы, связанной с аудитом, утверждает понимание, что „это деятельность, структурированная в процесс, выражающий независимое мнение” [6] для “получения разумной степени надежности о точности накопленных доказательств” и возможности для удовлетворения “определенных заложенных критериев” [7] с целью „оптимизации системы управления рисками, контроля и управления” [8].

Анализ даже небольшой части институционально выраженных официальных мнений связывает аудит с осязаемым присутствием „критериальных для его совершенствования факторов” [9]. Несмотря на то, что слишком рискованно указанные факторы организовать лучшим образом, тем не менее, важно отметить, что они являются показателем тенденций, которые дообогащают и дальше развивают аудит всесторонне, как в теоретическом отношении, так и с точки зрения функционально-практической применимости.

Реально, все множество факторов может быть интерпретировано как консолидированное выражение публично проявленного интереса и других социально значимых нюансов, которые выделяются в поведении всех заинтересованных сторон [10]. В качестве таких в данном наборе могут быть выделены следующие:

Во-первых. Реализация аудиторских обязательств целенаправленно и законосообразно связана с полномочиями компетентного и независимого лица [11].

Во-вторых. Развитие аудиторских обязательств в виде процесса, доказывает структурированное мышление, логическую организованность, налаженный системный характер и введение эффективного контроля на достижение результатов.

В-третьих. Доказательственное бремя аудита обосновывает целесообразный процесс, организующий сбор, анализ и оценку специфической информации.

В-четвертых. Результативность аудиторского процесса связывается и предопределяется в значительной степени максимально возможным и полным доступом к объекту аудита для минимизации информационного риска и оптимизации эффективности при определении релевантных подходов, конкретного вида и содержания включенных в процесс операций и процедур.

В-пятых. Возможность качественной и количественной оценки по заданным критериям экономической информации, отражающей экономические события и хозяйственные операции, предопределяет успешную реализацию аудита.

В-шестых. Широкая гласность при раскрытии аудиторских сообщений, структурированных в виде отчетов и докладов увеличивает практическую актуальность, социальную значимость и эффективную обосновку авторитета аудита.

Исходя из приведенного выше краткого анализа существенных особенностей аудита, как конкретной финансово-контрольной деятельности, вполне реально сформировать представление о принципиальном его начале. Разными авторами рассматривается различными способами, в различном порядке и составе до определенного момента, когда возникает идея о введении лучшей практики в виде стандартов. Это вполне допустимо, поскольку аудиторская деятельность очень разнообразна, но реально подлежит стандартизации при которой в качестве фундамента проявляется принципиальное начало.

Принцип „фундаментальная истина, эквивалент закону, откуда вытекают все остальные предположения, или доктрины по конкретной проблеме” [12]. Философский смысл этого утверждения заключается в максимально возможной объективности, свойственной или, точнее, являющейся ведущей особенностью всех закономерностей, зарегистрированных в развитии и совершенствовании общества [13]. В этом смысле принцип отрицательной обратной связи является отправной точкой для аудита, а сам аудит - его очередная форма самовыражения.

Предназначение принципа заключается в обеспечении применения принятых критериев, получающих в определенной степени институционализацию в стандартах измерения и отчетности. Одновременно с этим необходимость в более динамичном развитии этих стандартов, из-за растущих информационных потребностей заинтересованных стран в конце XX^{-го} века создает возможность для аудита приобрести особенности положительной обратной связи, на основе его ведущей роли в процессе оптимизации стандартов, адаптированных к изменяющимся потребностям общества в более современной метрификации.

Литература:

- 1.Шо Р.Б., Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы, М., Дело, 2000, с.99.
- 2.Понятие имеет латинское происхождение и смысл его связан с возможностью одного грамотного слушателя, услышать учетную информацию, поданную конкретным должностным лицом, специально созданную для отражения конкретной, социально-значимой деятельности.
- 3.Стандарты GAAS созданы, отрецензированы и введены в практику Американской ассоциацией бухгалтеров(AAA) / Robertson J., F.Davis, Auditing, Illinois, Irwin, 1988, р.5-6.
4. По-подробно Explanatory Foreword \ Auditing Standards and Guidelines \ The Accountants Guide – CAET 1989
- 5.O'Reilly V., and others, Montgomery's Auditing, NY, J. Wiley & sons, 1999, p.10.
- 6.МСБОИ 1003 Указания о финансовом аудите / Речник на термините, INTOSAI, 2008.
- 7.Положения аудит и этика, Руководство, МФС, Сиела, 2006, стр.241.
- 8.Профессиональные практики по внутреннему аудиту, ИВОБ, 2009, стр.2-3.
- 9.Иванов Г., С. Костова, Одит, Фабер, ВТ., 2012, стр.21-22.
- 10.Arens, Elder and Beasley, Auditing and Assurance Services, Prentice Hall, 2008, p. 31-33.
- 11.По-подробно Иванов, Костова,цит.пр., стр.20.
- 12.Динев М., Концептуальные основы бухгалтерского учета и аудита, ИДЕС - 2008 год, стр.20.
- 13.Божков В., и колл., Аудит финансовых отчетов, Абагар, ВТ, 2008, стр. 44-46. Подробнее см. Динев, 2008, цит пр. стр.20-21.

СЕКЦИЯ 5.

ИННОВАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ, ПЕДАГОГИЧЕСКИХ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Гаевец М.В.,
к.ю.н, доцент кафедры гражданского и хозяйственного права,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Существование и развитие современного мира невозможно представить без глобальной сети Интернет с ее уникальными коммуникационными и информационными возможностями. В то же время, стремительное развитие информационных технологий актуализирует и обостряет проблему установления надлежащего уровня охраны и обеспечения правовой защиты гражданских прав в глобальной сети Интернет, что является необхо-

димым условием и гарантией экономического и социального развития. В течение последних десятилетий Интернет стал мощным средством распространения объектов права интеллектуальной собственности.

Актуальность темы обусловлена тем, что одной из основных проблем, связанных с развитием глобальных компьютерных сетей существует проблема соблюдения прав интеллектуальной собственности.

Исследованием проблем сферы интеллектуальной собственности в разные периоды занимались такие ученые, как Г.А. Андрощук, Ю.Л. Бошицкий, Р.А. Денисова, В.А. Жаров, А.П. Сергеев, Р.А. Стефанчук, Р.Б. Шишко и другие. Что касается защиты прав интеллектуальной собственности в сети Интернет, можно выделить труды следующих ученых: А.Н. Пастухова, Д.В. Бойко, М.В. Гуры, И.В. Жилинкова, А.И. Савельева и других.

Сегодня к наиболее применимых механизмов защиты прав интеллектуальной собственности в сети Интернет относятся: защита прав в судебном порядке, а также самозащита прав. Но судя по практике получения защиты прав интеллектуальной собственности, нарушенных в сети Интернет, в судебных органах возникает такая проблема, как:

- отсутствие должного законодательного регулирования отношений, складывающихся с применением средств электронной и цифровой связи на национальном уровне;
- возможность доступа к сети из любого места;
- сложность определения нарушителя, который действительно совершил нарушение, и доказательства его вины;
- невозможность представления надлежащих и допустимых доказательств, обусловлена электронной форме переписки и заключении соглашений [1, с.138].

Следует отметить, что законодательство Украины не определяет особенностей регулирования и защиты авторских прав в сети Интернет, факт чего становится основанием для распространения норм Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах». Не определены законодательно в Украине и особенности доказывания нарушения прав в «виртуальной сети» и не внедрены новые адаптированные к особенностям отношений, возникающих в сфере ее функционирования механизмы защиты прав интеллектуальной собственности [2, с. 9].

В соответствии с международным Соглашением о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности необходимые минимальные процедуры защиты прав должны позволять применение эффективных действий, направленных против любого правонарушения [3, с. 44].

В отличие от украинского законодательства, которое дает возможность потерпевшему использовать для защиты прав только способы предусмотренные законом, польское законодательство в сфере авторского права не ограничивает способов защиты, которые могут быть выбраны потер-

певшим лицом, то есть перечень возможных способов вообще является открытым. По мнению польского законодателя, главное, чтобы способы защиты были целесообразными и устраняли последствия совершенного правонарушения, но они должны также не противоречить нормам закона и принципам общественной жизни. По польским законам суд может обязать ответчика осуществить соответствующие объема защиты действия, которые будет признано необходимым для устранения последствий нарушения личных авторских прав [4, с. 5].

С появлением сети «Интернет» появились и правонарушения нового типа, а также необходимость в новых средствах защиты от них. Хотя с правонарушениями в сети «Интернет» можно бороться путем подачи исков частными сторонами, но часто борьба с такими преступлениями входит в компетенцию групп специального назначения или подразделений по борьбе с киберпреступностью. В Соединенных Штатах Америки Министерство юстиции и Таможенная служба создали специальные подразделения для борьбы с преступностью в сети «Интернет», в том числе с распространением порнографии и нарушением прав интеллектуальной собственности.

Законодательство США предусматривает четкие механизмы идентификации лиц нарушителя и заявителя. Введение подобного механизма в Украине является преждевременным. На данном этапе развития информационных технологий в Украине более эффективным может оказаться административно-правовой механизм защиты авторских и смежных прав, нарушенных в Интернет, что может существовать параллельно с гражданско-правовым. Согласно этому механизму следует создать реестр заявлений о нарушении авторского права и смежных прав в сети Интернет, ведение которого возложить на Государственную службу интеллектуальной собственности и предусмотреть право субъектов права интеллектуальной собственности подавать такие заявления [5, с. 113].

В Китае правительство обязало интернет-компании проверять содержимое своих сетей и удалять запрещенную информацию. С 2012 года все блоггеры обязаны регистрироваться, указывая персональные данные и номера телефонов. Фирма Tencent, владелец популярного в Китае интернет-мессенджера QQ, дает спецслужбам возможность мониторить сообщения пользователей, осуществляя поиск по конкретным словам. Китайская версия Skype позволяет перехватывать сообщения, содержащие определенные слова или присланные определенными пользователями, сохраняя их на сервере вместе с данными об IP-адресах. Данная тенденция уже наметилась и в Украине.

Однако и законодательство Украины не стоит на месте в создании благоприятных условий для защиты объектов права интеллектуальной собственности. Для защиты прав интеллектуальной собственности в Украине созданы суды по вопросам интеллектуальной собственности, которые

призваны защищать права и интересы субъектов в данной сфере, в том числе авторские права в сети Интернет. Однако для полного их функционирования необходимо принять отдельный закон «О Высшем суде по вопросам интеллектуальной собственности», в котором определить: подведомственность споров, структуру, порядок создания, порядок разрешения споров, количество и состав судебных коллегий, сроки рассмотрения дел и другие вопросы [6].

Литература:

1. Рассолов И. М. Право и Интернет: теоретические проблемы [Текст] / И. М. Рассолов. – 2-е изд., доп. – М. : Норма, – 2009. – 210 с.
2. Атаманова Ю. Є. Захист прав інтелектуальної власності у мережі інтернет: світовий досвід та вітчизняні перспективи / Ю.Є. Атаманова // Право та інновації. – 2014. – № 3 (7) – С. 7-14.
3. Доріс Лонг. Захист прав інтелектуальної власності: норми міжнародного і національного законодавства та їх правозастосування. Практичний посібник. /Доріс Лонг, Патриція Рей, Жаров В.О., Шевелева Т.М., Василенко І.Е., Дроб'язко В.С./ - К.: «К.І.С.», 2007. – 448 с.
4. Войцеховська А. Особисті авторські права та їх охорона за польським законом про авторське право і суміжні права / А. Войцеховська // Інтелектуальна власність. – 2005. – №1. – С. 3-7.
5. Голіцин Д. Актуальні проблеми захисту авторського права в мережі Інтернет / Д. Голіцин // Юридичний журнал. – Київ: Юстініан, 2005. – № 5. – С.112-116.
6. Гаєвець М.В. Актуальність створення судів з прав інтелектуальної власності: Збірник наукових матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції з нагоди 15-ти річчя юридичного факультету (4-5 листопада 2016 р., м. Київ, Україна). -К.: Видавничий центр НУБіП України, 2016. - 332 с.- С. 76-78.

**Гориславская И.В.,
к.ю.н., доцент, доцент кафедры гражданского
и хозяйственного права,
Национальный университет биоресурсов и
природопользования Украины,
Украина**

К ВОПРОСУ О ЗАЩИТЕ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Украина является государством - членом Совета Европы. Законом Украины «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 года, Первого протокола и протоколов № 2, 4, 7 и 11 к Конвенции» [1] установлено, в том числе, что Украина полностью признает на своей территории действие статьи 25 Конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее - Конвенция), о признании компетенции Европейской комиссии по правам человека и принятия от любого лица, неправительственной организации или группы лиц заявления на имя Генерального

секретаря Совета Европы о нарушении Украиной прав, изложенных в Конвенции и статьи 46 Конвенции, о признании обязательной и без заключения специального соглашения юрисдикцию Европейского суда по правам человека во всех вопросах, касающихся толкования и применения Конвенции.

Разделяем мнение тех исследователей, которые считают ее такой, которая создает не только наиболее эффективную в мире систему международных норм для защиты прав человека, но и вообще, одну из самых прогрессивных в мире форм международной судебной процедуры [2, с. 2]. Европейский суд по правам человека (далее - ЕСПЧ) в данном случае выступает в некоторой степени как гарант применения Конвенции, однако сейчас существует проблема выполнения его решений на территории Украины и дальнейшего использования в отечественной правоприменительной практике как источника права.

Украина по-прежнему остается лидером по количеству дел, которые рассматривает ЕСПЧ. Из почти 65 000 дел 21,4% - представлены против Украины. Россия с показателем 14,3% занимает второе место, третья - Турция (13%) [3]. За весь период существования Суд вынес 1106 решения против Украины, в которых устанавливалось хотя бы одно нарушение Европейской конвенции, без нарушения – 14, закончилось мировым соглашением - 2, всего - 1126 дел [4].

В соответствии со ст. 17. Закон Украины «О выполнении решений и применении практики Европейского суда по правам человека» суды применяют при рассмотрении дел Конвенцию и практику Европейского суда по правам человека (далее - Суд) в качестве источника права, а к исполнению решений Суда относится, во-первых, выплата взыскателю возмещения и принятия дополнительных мер индивидуального характера; и во-вторых, - принятие мер общего характера [5]. Исполнению подлежат решения палат Суда, в соответствии со ст. 43 и п. 2 ст. 44 Конвенции которые получили статус окончательных, то есть если стороны заявят о том, что они будут ходатайствовать о передаче дела на рассмотрение Большой Палаты с момента, когда истечет трехмесячный срок с даты вынесения решения; если не было подано ходатайство о передаче дела в Большую Палату; или если комитет в составе пяти судей отклонит ходатайство о передаче дела в Большую Палату.

К полномочиям Суда не входит исполнение вынесенных им решений: они направляются в Комитет министров Совета Европы, который призван контролировать их реализацию и обеспечивать выплату денежных компенсаций. Согласно ст. 8 Закона Украины «О выполнении решений и применении практики Европейского суда по правам человека» выплата возмещения должна быть осуществлена в течение трех месяцев с момента вступления решения в законную силу. Исполнение решений Европейского суда по правам человека в части выплаты возмещения возложено на орга-

ны Государственной исполнительной службы. Так, согласно п. 10 ч. II в. 3 Закона Украины «Об исполнительном производстве» [6] решение суда подлежат принудительному исполнению, но не все лица, которые осуществляют принудительное исполнение решений, наделенные полномочиями по такому выполнению, в том числе частные исполнители не имеют таких прав. Относительно порядка открытия такого производства, необходимо отметить то, что в случае выполнения решения Европейского суда по правам человека авансовый взнос и исполнительный сбор не уплачиваются.

Однако однозначного одобрения такого механизма исполнения решений суда в отечественной юридической науке нет. Есть позиция о целесообразности создания отдельного органа, для реализации соответствующих решений [7, с. 2]. Наше мнение согласуется с той позицией, что государство, признав юрисдикцию Суда, взяло на себя обязанность выполнять его решения, поэтому действия исполнительной службы нельзя рассматривать как противоречащие самой природе органа, наоборот - выполняя решение Европейского суда по правам человека государственная исполнительная служба фактически реализует обязанности, которые взяло государство на себя - а именно, выполнять решения Суда [8]. Однако, учитывая специальную процедуру исполнения решений суда, а именно положения ст. 7 Закона Украины «О выполнении решений и применении практики Европейского суда по правам человека» и непосредственно то, что непредставление взыскателем заявления о выплате возмещения не является препятствием для исполнения решения суда и тот факт, что возмещение осуществляется за счет средств Государственного бюджета Украины (по данным Министерства юстиции Украины, общая сумма средств, которую правительство Украины в 2016 году использовало для исполнения решений Европейского суда составило – 612294 мил. грн.). Недавно министр юстиции Павел Петренко в прямом эфире одного из телеканалов заявил, что долг нашего государства перед истцами в ЕСПЧ составляет около 400 млн. грн.

В законодательстве Украины, относительно выполнения решений Суда, открытыми остаются вопросы: ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение таких решений; нормативного обоснования этой ответственности; четкого определения полномочий органов, которые должны осуществлять проверку выполнения решений Суда и реагировать на нарушения в сфере применения Европейской конвенции. В вопросах применения конвенции национальными судами при выполнении решений суда активную позицию должна занимать судебная власть, особенно Верховный Суд Украины, который должен инициировать использование этого документа и практики Суда, что позволило бы интенсивнее имплементировать международные стандарты защиты прав человека в нашей стране.

Литература:

1. Про ратифікацію Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод 1950 року, Першого протоколу та протоколів № 2, 4, 7 та 11 до Конвенції : Закон України 17 липня 1997 року № 475/97-ВР [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Верховної Ради України: Законодавство – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>.
2. Дженинс М., Кэй Р., Брэдли Э. Европейское право в области прав человека (Практика и комментарии). Пер. с англ. — М.: «Права человека», 1997. — 640 с.
3. У справах проти України в ЄСПЛ минулого року було оголошено 73 вироки – звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1638855-u-spravakh-proti-ukrayini-v-yespl-minulogo-roku-bulo-ogolosheno-73-viroki-zvit>
4. Statistiques. Tableau de violations 1959—2013 [Електронний ресурс]. — http://www.echr.coe.int/Documents/Stats_violation_1959_2016_ENG.pdf
5. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3477-IV[Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Верховної Ради України: Законодавство – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3477-15>
6. Про виконавче провадження : Закон України від 02.06.2016 № 1404-VIII [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Верховної Ради України: Законодавство – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1404-19>
7. Фурса С.Я., Фурса Є.І. Науково-практичний коментар до закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини». — К. Видавець Фурса С.Я., 2007. — 52 с.
8. Коломієць Н. Деякі проблемні аспекти виконання рішень Європейського суду з прав людини, винесених проти України / Наталя Коломієць // Інтернет видання «Юридичний журнал». — № 7. — 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3252>

**Езерская Т., к.э.н., доцент,
Курьян Е., к.э.н., доцент,
Матвейчик С., к.э.н., доцент,
Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации,
Республика Беларусь**

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ УЧЕТНЫХ ДИСЦИПЛИН: СОСТОЯНИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В данной статье обоснована целесообразность использования современных методик преподавания специальных дисциплин, формирующих профессиональную подготовку будущих работников учетно-экономических служб. При этом акцент сделан на применение инновационных технологий в процессе преподавания учетных дисциплин.

In this article the expediency of use of modern methods of teaching special disciplines and forming of professional training of future employees of accounting and economic services. The emphasis is on the use of innovative technologies in teaching accounting disciplines. Teaching, innovative technologies, accounting disciplines, accounting, professional training.

В основе инновационной экономики лежит развитое современное образование, ориентированное на подготовку специалистов, обеспечивающих реализацию всех стадий инновационного процесса. Первоочередными задачами в области образования в условиях рыночной экономики является повышение качества образования, создание системы подготовки и переподготовки кадров в соответствии с потребностями инновационного развития. Преобразования в экономике ставят перед системой высшего образования, в том числе системой подготовки кадров учетных служб, новые проблемы, решение которых предполагает ее совершенствование. Необходимо сделать систему образования гибкой, чтобы отвечая на запросы изменяющейся экономики, она сохранила свою роль как одного из ведущих факторов сопровождения бизнеса. Высшее образование в Республике Беларусь должно развиваться в соответствии со стратегией перехода страны к инновационной экономике, быть основным источником обеспечения его кадрового потенциала.

Современное образование является сложнейшей формой общественной практики, его место и роль на данном историческом этапе исключительны и уникальны. Образование является масштабным социальным институтом, через который осуществляется воплощение целей развития общества.

Высшее образование сталкивается с серьезными проблемами повышения профессиональной квалификации, ориентации подготовки на приобретение конкретных навыков, повышения качества преподавания, научных исследований, обеспечения адекватности программ, возможности трудоустройства выпускников. В настоящее время происходит внедрение информационных технологий в сферу высшего образования. Компьютер становится доступным и мобильным устройством, обеспечивающим выполнение учебной работы и в аудиториях, и вне стен учебного заведения. Это приводит к изменениям условий функционирования учреждений высшего образования, к необходимости пересмотра многих традиционных подходов к организации их работы и используемых образовательных технологий. В то же время перед высшим образованием открываются новые возможности, связанные с технологиями, которые способствуют созданию знаний, управлению ими, их распространению, доступу к ним и контролю за ними. Равноправный доступ к таким технологиям пока не обеспечен на всех уровнях системы образования.

В современных условиях инновационных преобразований высшей школы возрастание роли межпредметных связей обусловлено необходимостью повышения эффективности усвоения материала. Они призваны обеспечивать единый подход преподавателей различных дисциплин к решению общих учебно-познавательных задач.

Межпредметные связи – обязательный элемент процесса обучения, который характеризуется присущим ему содержанием, последовательно-

стью проведения, определенной системой. Усвоение конкретного материала во многом зависит от того, насколько методически грамотно будут использованы преподавателем связи между параллельно изучаемыми учебными дисциплинами и уже накопленными знаниями. Система реализации межпредметных связей в образовательном процессе должна включать следующие элементы, представленные на рис. 1.



Рисунок 1 – Основные элементы системы реализации межпредметных связей

Актуальной является проблема разработки эффективных методических подходов к использованию инновационных технологий в образовательном процессе. Информатизация сферы бухгалтерского образования

определяет приоритеты его развития в целом, а также по отдельным направлениям образовательной деятельности. Поиск путей совершенствования качества подготовки бухгалтерских кадров вызывает необходимость пересмотра содержания и технологии образовательного процесса.

Как направление совершенствования современного бухгалтерского образования следует рассматривать использование современных информационных технологий. Традиционные методы обучения ориентированы на усвоение готовых знаний и главным результатом такого обучения является усвоение суммы знаний. Средством повышения эффективности обучения является разработка обучающих продуктов, позволяющих осуществлять подготовку профессионально компетентного специалиста, в изменяющихся условиях бизнеса.

Направлением развития системы высшего профессионального образования в области бухгалтерского учета является внедрение методов дистанционного обучения. Однако проблемы применения информационных и компьютерных технологий сегодня не решены как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Способом решения этих проблем являются интерактивные технологии обучения бухгалтерскому учету, которые позволяют студентам: усваивать профессиональные термины; развивать проблемно-поисковое мышление; формировать профессиональное суждение; расширить возможности самоконтроля полученных знаний.

Интерактивные технологии обучения предоставляют преподавателям возможность: совершенствовать существующие технологии подготовки бухгалтерских кадров, внедрять модульные технологии обучения; использовать технологии обучения в онлайн-режиме; расширять возможности контроля знаний, полученных студентами.

Активная роль инновационных технологий в образовании состоит в том, что они не только выполняют функции инструментария, используемого для решения определенных образовательных задач, но и стимулируют создание новых форм обучения и образования.

Профессиональная подготовка должна осуществляться на основе новых информационных технологий, так как это обеспечит успешность реализации учетных знаний в практической деятельности бухгалтера и значительно облегчит последующую профессиональную адаптацию специалиста.

Инновационный подход к содержанию профессиональной подготовки предполагает внедрение новых информационных технологий в бухгалтерское образование, методических систем, обеспечивающих формирование умений будущего бухгалтера на протяжении всего периода его обучения.

Признание Республики Беларусь на мировом уровне как передовой страны требует обеспечения этого приоритета соответствующим уровнем образования. Экономике страны необходимы высшие учебные заведения,

интегрирующие и адаптирующие все лучшее из отечественного и зарубежного опыта организации образовательного процесса.

Литература:

1. Гетьман, В. Г. Проблемы перехода в вузах России на многоуровневую систему подготовки бухгалтеров и аудиторов / В. Г. Гетьман // Все для бухгалтера, 2008. – № 12. – С. 15-18.
2. Информационные системы в экономике / под ред. Г. А. Титоренко; 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
3. Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.

**Kikutadze V.,
PhD in Economics,
Associate Professor,
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,
Georgia**

**TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) IN GEORGIAN HIGHER
EDUCATION SYSTEM**

Formation of Total Quality management (TQM) in Georgian higher education have started from 2004. There was enacted a bill “Law of Higher Education in Georgia” in 2004. Next year, the country officially joined to a Bologna Process at Bergen Summit and new paradigms of regulation of higher education system have created. LEPL (Legal Entity under Public Law) “National Center for Educational Quality Enhancement” governs higher education system at the systematic level based on the Georgian legislation, while at the institutional level quality management department of the higher education institutions govern the processes (Kikutadze V., 2015). As a rule, term “quality” is not absolute concept in higher education rather it is relative term. Accordingly, it may be concerned as an outcome of complex activities, which should meet to stated national standards; that is - to get desired outcome. According to Deming, quality is the expected state of compliance of low cost relation and homogeneity with market (Edwards W. Deming., 1982). Thus, TQM is used to achieve the mentioned outcomes in higher education. According to ISO 9004 TQM is interpreted as a “mixture of management philosophy and company activities in order to affectively combine material and human resources to achieve goal of an organization” (Russell T. Westcott., 2003). Modern philosophy of TQM is based on the modern concept of management that means using administrative tools, innovations and specialized technical skills (Naser, 1999). According to Harisis (1994), there are different attitudes to implement TQM in higher education. First one is consumer oriented that concerns encouragement of students service by staff development and training. The second one concerns staff, which

enforces each employed person to be involved in the process of growing effectiveness of their institutions. The third attitude covers agreements of service and efforts to meet standards at the crucial points of the educational processes (Mohanty R. P., 2008) .

Georgia enacted „Law of development of education quality”, which states juridical bases of mechanisms to enable education quality enhancement and it sets some instruments as well, such as: in and out mechanisms of education quality improvement (authorize and accreditation)⁶. According to the law, LEPL National Center for Educational Quality Enhancement was established in September of 2010. The center permanently works to renew the concept of education quality, to elaborate necessary standards and implement development mechanisms. Thus, it is obvious that the government guarantees education (including higher education) quality enhancement and takes control on it. The goal of accreditation is „to establish permanent self-assessment in educational institutions in order to enhance education quality and quality management mechanisms development by determination of compliance of educational programs with accreditation standards“. Accreditation process includes following steps: (National Center for Educational Quality Enhancement ⁷). (see the table 1).



Table 1. Accreditation process in Georgia

Quality management departments in management organization structures are represented as in public higher educational institutions, as in private institutions. These departments work according to “a statute of quality management”. Top management of the higher education institutions, especially the academic board and the representative boards, are responsible for elaboration of these statutes. As a rule, quality management is included in the organization management at educational institutions. Quality management departments include Qual-

⁶ Law of Georgia, (2010) on the Quality of Education, Article 2

⁷ <http://eqe.gov.ge/> - National Center for Educational Quality Enhancement

ity Assurance Central Office and branches at the faculty levels. Quality assessment internal system exists in majority of the higher educational institutions that is written in quality management acts of the higher education institutions. Thus, quality management linear-functional organizational structures are widespread in the majority of Georgian higher education institutions. Quality Assurance Central Office guarantees quality and management processes at the institution level, which accomplishes strictly regulated functions and determines execution of the overall goals of institution management. Top management of the higher education institution makes decisions about the quality management policy at the institution.

Internal and external competition on the Georgian education market, accreditation standards and existing regulations of students financing enforce Georgian higher education institutions to care about the education quality they provide. The main challenge in this process might be concerned to be effective internal mechanisms for quality management. The higher education institutions are focused on building student oriented teaching processes. Because of that, one can find student service centers, academic personal training centers at their managerial structure. These institutions attempt to improve effectiveness by encouraging staff for their own development and their participation in that process. Despite this, the higher education institutions pay special attention to complex issues, such as: harmonization of study-teaching process and research. Some of higher education institutions establish science-research and development departments, implement inner grant system, and finance participating of academic personal in different science forums. In that way they are focused on effective implementation of given issues. To conclude, TQM in Georgian higher education institution gains bigger and bigger importance as time passes and it develops in accordance with the social-economic progress of the country.

References:

- Edwards W. Deming. *Quality Productivity and Competitive Position*, 1st Edition; 1982
- Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan*.
- NaserK.,Jamal, A., & Al-Khatib, K.1999, International journal of bank marketing, Vols. 17(3), pp.pp. 135-151.
- Kikutadze V.Management of quality in higher education in Georgia. 2015, Vol. Vol. 13 Issue 4, pp.pp. 45-49.
- Mohanty R. P. *Quality Management Practices*,. 2008, p.p. 638.
- NaserKJamal.Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan. 1999, Vols. 17(3),, pp.pp. 135-151.
- Russell T. Westcott. *Steppin Up to ISO 9004:2000: A Practikal Guide for Creating a World-Class Organization*. 2003, p.p. 92.

**Панькова Л.А.,
к. юр. н., доцент,
доцент кафедры гражданского и хозяйственного права,
Национальный университет
биоресурсов и природопользования Украины,
Украина**

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Становление и развитие законодательства Украины о защите прав потребителей имеет определенные особенности, обусловленные внутренними и внешними факторами. Правовое регулирование сферы потребления в период до провозглашения независимости Украины отображало приоритетность государственных интересов над частными, характеризовалось отсутствием у потребителя реальных возможностей защитить свои права.

Становление национального законодательства о защите прав потребителей берет начало с принятия Верховной Радой УССР 16 июля 1990 Декларации о государственном суверенитете Украины [1].

12 мая 1991 Украина первой среди бывших республик Советского Союза приняла Закон Украины «О защите прав потребителей» (далее - Закон) в основных положениях которого были учтены положения Резолюции 39/248 Генеральной Ассамблеи ООН «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей» от 9 апреля 1985 года [2].

Законом впервые было четко предусмотрено - порядок реализации потребителем прав в случае приобретения товара, получения услуг ненадлежащего и надлежащего качества; право покупателя выбирать действия в случае покупки товара или оказания услуги ненадлежащего качества и др. [3].

Кроме того, в последующие годы были приняты следующие ключевые нормативно-правовые акты о защите прав потребителей, как: Закон Украины «О телевидении и радиовещании» от 21 декабря 1993 года; Закон Украины «Об обеспечении санитарного и эпидемиологического благополучия населения» от 24 февраля 1994 года; Закон Украины «О транспорте» от 10 ноября 1994 года; Закон Украины «О пестицидах и агрохимикатах» от 2 марта 1995; Закон Украины «О применении регистраторов расчетных операций в сфере торговли, общественного питания и услуг» от 6 июля 1995; Закон Украины «О туризме» от 15 сентября 1995 года; Закон Украины «О страховании» от 7 марта 1996 года; Закон Украины «О лекарственных средствах» от 04 апреля 1996 года; Закон Украины «О защите от недобросовестной конкуренции» от 7 июня 1996 года и др.

Дальнейшее развитие законодательства по вопросам защиты прав потребителей связано с принятием Основного Закона - Конституции Украины 28 июня 1996 года.

С этого времени право потребителя стало одним из основных прав человека, которое гарантировано Конституцией Украины.

Важную роль в развитии законодательства Украины о защите прав потребителей выполняют положения Гражданского и Хозяйственного кодексов Украины, которые были приняты в начале 2003 года.

С целью приведения законодательства Украины в соответствие с требованиями европейского законодательства по защите прав потребителей, обеспечения безопасности продукции в процессе ее распространения и размещения на рынке, Верховная Рада Украины внесла изменения в Закон Украины «О защите прав потребителей».

В частности, Закон был адаптирован к директивам Европейского Союза - о сделках, заключенных на расстоянии; о продаже вне деловых помещений; о несправедливых условиях в контрактах с потребителями; о защите прав потребителей при установлении цены на предлагаемые товары потребителям; о некоторых особенностях продажи потребительских товаров и связанных с ними гарантий; о сближении законов, подзаконных и административных актов государств-членов относительно ответственности за некачественную продукцию; о сближении законов, подзаконных и административных положений государств - членов о потребительских кредитах; относительно рекламы, вводящей в заблуждение, таким образом, что ее действие распространяется также на сравнительную рекламу и др.

Ратифицировав Соглашение об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны (далее - Соглашение) Законом от 16 сентября 2014 № 1678-VII, Украина получила инструмент и направление для своих преобразований. Так, главой 20 Соглашения предусмотрено, что Стороны сотрудничают с целью обеспечения высокого уровня защиты прав потребителей и достижения совместимости между их системами защиты прав потребителей.

Стратегия устойчивого развития «Украина-2020», утвержденная Указом Президента Украины от 12 января 2015 № 5/2015 предусматривает двухвекторность реформирования сферы обеспечения безопасности и качества пищевых продуктов и сферы защиты прав потребителей [4].

Однако, создание Государственной службы Украины по вопросам безопасности пищевых продуктов и защиты потребителей предусматривает не только сочетание двух вышеприведенных реформ в одну, но и реализует намерение предоставить функциям обеспечения безопасности пищевых продуктов более важное значение нежели системе защиты прав потребителей в целом.

Это, несомненно, существенная ошибка, свидетельствующая об отсутствии понимания самой сущности системы защиты прав потребителей, в пределах которой находятся абсолютно все сегменты потребительского рынка, в том числе и пищевых продуктов, поскольку ни один из сегментов ни в коем случае не может быть вынесен над (выше) всей системы защиты прав потребителей.

Уместно вспомнить, что согласно Закону Украины «О защите прав потребителей», продукция для потребителей включает в себя все виды товаров, услуг и работ и не предусматривает, что безопасность пищевых продуктов превышает значение безопасности товаров и услуг, в частности - медицинского назначения, отраслей транспорта, образования, финансовых рынков, строительных работ и всех других секторов потребительского рынка [3].

Таким образом, Украина находится на очередном этапе реализации реформы в сфере защиты прав потребителей, однако, ее осуществление происходит с несоблюдением в полном объеме принципа приоритетности интересов потребителей над интересами любых бизнес-групп, как указано, в частности, в «Руководящих принципах для защиты интересов потребителей», принятых Генеральной Ассамблеей ООН (1985 г.) [2].

В настоящее время существует проблема того, что потребители, будучи основными участниками потребительского рынка, главными в формировании предпринимательского капитала, наиболее ограничены в своих правах. Такое положение безусловно порождает двойные стандарты в обществе, в частности, в ситуации, когда конституционные права граждан как участников потребительского рынка остаются лишь декларацией.

Литература:

1. Декларация о государственном суверенитете Украины. Принятая Верховной Радой Украинской ССР 16.08.1990 г.. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/55-12>
2. Резолюция 39/248 Генеральной Ассамблеи ООН «Руководящие принципы для защиты интересов потребителей» от 09.04.1985 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_903
3. Закон Украины «О защите прав потребителей» от 12.05.1991 г., № 1023 - XII [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-127>
4. Стратегия устойчивого развития «Украина - 2020». Одобрено Указом Президента Украины от 12 января 2015 № 5/2015 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

Радченко А.Н.,
аспирант кафедры аграрного, земельного и экологического права
им. академика В.З. Янчука
Национальный университет
биоресурсов и природопользования Украины,
Украина

К ВОПРОСУ АДАПТАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В СФЕРЕ ОХРАНЫ ПРАВ НА СОРТА РАСТЕНИЙ

Интеграция Украины в Европейский Союз (далее - ЕС) является одним из ее основных внешнеполитических приоритетов, а для этого необходимо достижение определенного уровня согласованности законодательства нашей страны с правовыми нормами ЕС. Поскольку Украина является аграрным государством и значительную роль в развитии аграрной сферы и обеспечении продовольственной безопасности страны занимают растительные ресурсы, а именно сорта растений, считаем за необходимость выделение некоторых проблемных вопросов несогласованности норм национального законодательства и законодательства ЕС в сфере охраны прав на сорта растений.

На сегодня, процедура приобретения прав на сорт растений в ЕС является несколько схожей с украинской, но есть различия. Так, ч.1 ст.12 Регламента Совета (ЕС) № 2100/94 от 27 июля 1994 г. «О правах на сорта растений в Сообществе» (далее - Регламент) признает, что заявка на сорт растений может быть подана любым физическим или юридическим лицом, или любым органом, имеющим статус юридического лица в соответствии с законом, который применяется, в этот орган, при условии, что они: подданными одного из государств-членов или гражданами члена Союза по охране новых сортов растений или постоянно проживают, или имеют местонахождение или учреждение в одной из таких стран; подданными какого-либо другого государства, которые не отвечают, вышеуказанным требованиям, если только Комиссия так решит согласно мнению Административного Совета [1]. Международная конвенция по охране новых сортов растений определяет термин «член Союза» как государство-участник Акта 1961/1972 гг. (Международная конвенция по охране новых сортов растений от 2 декабря 1961 г. с учетом изменений, внесенных дополнительным Актом от 10 ноября 1972 г.) или Акта 1978 г. (Акт от 23 октября 1978 г. Международной конвенции по охране новых сортов растений), или договорную сторону (ч. хі ст.1) [2]. Также хотелось бы обратить внимание на то, что в ЕС с целью определения охраноспособности сорта, Бюро сортов растений проводит три вида экспертиз: формальную экспертизу, экспертизу по существу и техническую экспертизу. Формальная экспертиза сводит-

ся к проверке надлежащей формы и объемов поданной информации, соблюдение сроков подачи заявки и в случае заявления о праве приоритета - соблюдение требований, необходимых для предоставления приоритета, а также проводится проверка выполнения требований по уплате необходимых сборов. Экспертиза по сути предусматривает определение предмета охраны, установления новизны, установления принадлежности авторства, а также проверку полномочий представителя, который подает документы на регистрацию. Техническая экспертиза предусматривает установление соответствия сорта критериям отличительности, однородности и стабильности [1].

Украинское законодательство в отличие от положений Регламента сочетает экспертизу по существу и техническую экспертизу в единую процедуру под названием квалификационная экспертиза. Поэтому считаем целесообразным привести в соответствие с Регламентом виды экспертиз и выделить техническую экспертизу с квалификационной [3].

С другой стороны, ст. 14 Закона Украины «Об охране прав на сорта растений» предусмотрено проверку сорта на пригодность для распространения в Украине. В научной литературе предлагается изъять указанную процедуру с украинским законодательством, как такую, что создает дополнительное бремя для владельцев сорта по сравнению с требованиями Регламента. Введение такой проверки в украинское законодательство не является оправданным и, по мнению специалистов, не несет пользы [4, С. 356].

Также нельзя оставить без внимания на первый взгляд несущественные, но заметные несоответствия. В частности, Регламент определяет, что присвоение латинского названия касается сорта, тогда как в украинском законодательстве речь идет о необходимости присвоения как украинского, так и латинского названия ботаническом таксона [1]. Однако ботанический таксон является самой низкой родовой звеном, к которой принадлежит соответствующий сорт и такою латинское название существует и является общепризнанным.

Право на сорт растений возникает с момента создания сорта. Однако правовая охрана предоставляется лишь с момента регистрации. Согласно п. 2 ст. 13 Регламента, разрешения владельца сорта требуют такие действия выращивания или воспроизведение (разведение) сорта, создание условий для размножения, предложение к продаже, продажа или другой вид коммерческого распространения, экспорта за пределы ЕС и импорт на территорию ЕС или хранения сорта для целей, перечисленных выше [1]. Владелец сорта может давать разрешение на совершение вышеуказанных действий на счет сорта при определенных условиях или ограничениях.

Перечисленные права владельца сорта применяются к собранному урожаю только в случае, если он был получен в результате несанкционированного использования материала, что охраняется, а также при условии,

если собственник обоснованную возможность осуществлять свои права в отношении составляющих сорта.

Также считаем одной из проблем адаптации законодательства Украины в указанной сфере к законодательству ЕС - разные по объему предметы охраны. Так, согласно п. 1 ст. 5 Регламента, предметом охраны является все ботанические сорта и виды, а также гибриды родов и видов, а п. 1 ст. 11 Закона Украины «Об охране прав на сорта растений» [5] ограничивает охрану только гибридами первого поколения, что, по нашему мнению, требует внесения изменений в украинское законодательство, с целью адаптации указанной нормы к праву ЕС.

Проблемные вопросы адаптации возникают и при урегулировании перехода права на сорт. Так, Регламентом предусмотрено, что лицо, которое обладает исключительными правами на сорт может передавать другим лицам только права требования о выплате роялти. Закон Украины «Об охране прав на сорта растений» аналогичной нормы не содержит, поэтому целесообразно было бы внести соответствующее дополнение в ст. 40. Также ст. 11 Регламента предусматривает, в случае принадлежности прав одновременно нескольким лицам, возможность (в форме письменного заявления) передать права на совладение сортом другим лицам. Ввиду отсутствия указанной нормы в украинском законодательстве, видится целесообразным дополнить ст. 16 вышеупомянутого Закона подобной нормой.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что в целом объем охраны прав на сорта растений, особенно в части режима права собственности на сорт, установленного законодательством Украины, соответствует уровню, предусмотренному положениями Регламента. Однако существует ряд существенных недостатков, указанных выше, которые необходимо решить путем внесения соответствующих изменений и дополнений в национальное законодательство.

Литература:

1. Commission Regulation (EC) No 1238/95 of 31 May 1995 establishing implementing rules for the application of Council Regulation (EC) No 2100/94 as regards the fees payable to the Community Plant Variety Office// <http://eur-lex.europa.eu>
2. Международная конвенция по охране новых сортов растений: принята 2 декабря 1961 .: ратифицирована Законом Украины от 02.08.2006 № 60-V [Электронный ресурс] // Законодательство Украины. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Полинко И. В. Охрана прав на селекционные достижения в Украине и ЕС: сравнительный анализ / Инна Владимировна Полинко [Электронный ресурс] // Научная конференция Интеллектуальная собственность: взгляд из XXI века. - Режим доступа: <http://intellect21.cdu.edu.ua/?p=338>
4. Пичкур А.В. Правовая охрана селекционных достижений в растениеводстве: Монография / Александр Валентинович Пичкур. - М.: ООО «Авокадо», 2006. - 804 с.
5. Об охране прав на сорта растений: Закон Украины от 21 апреля 1993г. № 3116-XII [Электронный ресурс] // Законодательство Украины. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>

Димитрова З. А.

д-р, главен асистент

Университет „Проф. д-р Ас. Златаров” Бургас, България

НАГЛАСИ НА УЧИТЕЛИТЕ КЪМ ЗАНИМАНИЯ С ЙОГА В УСЛОВИЯТА НА ДЕТСКАТА ГРАДИНА

Йога за деца е система от лесно достъпни упражнения, безопасни пози, лесно приложими техники за дишане, релаксация и концентрация, които успешно могат да се използват в образователния процес. Йога практиките не само помагат тялото да се поддържа здраво и гъвкаво, но включват и участието на ума. Йога е един забавен начин децата да изградят ценни умения и личностни качества.

През 2009 г. в България стартира системата „Изследване на йога в образованието” (R.Y.E.), която е официално призната от френското министерство на образованието. Днес официални R.Y.E. организации има в Белгия, Франция, Гърция, Италия, Португалия, Испания, Великобритания, Израел, Уругвай.⁸

„Детството е сред най-важните периоди, в които се формира човешката личност. Ако през това време детето се обучава в йога – науката за живота и здравето, резултатът ще бъде изграждане на уравновесена личност. Древността ни е завещала най-великото наследство – йога. Йога е създадена за всички възрасти. Но ранното навлизане в нея помага на детето да стане здраво и силно.“⁹

„Здраво тяло, весело лице, блестящи очи, бодрост, будност, смелост, бликаща енергия и лъчезарност са отличителните черти на практикуващия йога. Не случайно в продължение на векове йога е била и продължава да бъде извор на вдъхновение“¹⁰

„Целевата ориентация на стандарта по образователното направление”Физическа култура» е комплексното развитие на детето от предучилищна възраст: добро здравословно състояние, физическо развитие и дееспособност; потребност, познавателна активност и емоционална удовлетвореност от двигателната дейност; игрови и комуникативни умения в игровата двигателна дейност. Дейностите по образователното направление са подчинени на целта за осигуряване на щастливо детство на всяко дете, както и за изграждане на мотивация и увереност в собствените му възможности.“¹¹

Представянето на йога като средство за обогатяване на двигателната дейност в детската градина кореспондира с очакваните резултати в образо-

⁸ <https://www.detetoigrae.com/>

⁹ Илиев И., Йога за деца . Детско развитие и изграждане на хармонична личност, София, 2004

¹⁰ Прити Сата., „Лесна Йога за деца“, 2015, с.3

¹¹ Наредба №5 от 30.11.2015 г. за общообразователната подготовка, МОН

вателното направление имащи за цел формиране на положително отношение на децата към двигателната активност, здравословния начин на живот, спорта и туризма, като фактори за обществен, фамилен и индивидуален просперитет.

В детската градина използването на йога се представя под формата на игри, подходящи за възрастта и индивидуалните възможности на децата, съобразени с техните потребности, времето от деня, психо-емоционалното състояние, груповата атмосфера.

Йога заниманията развиват силата, гъвкавостта и координацията, които са в основата на практикуването на редица спортове. Йога прилага всички методи за холистично развитие и баланс на човека – физически пози, нравствена дисциплина, контролирано дишане, овладяване на сетивата. Йога влияе върху костната система, мускулатурата, сухожилията. За подрастващите е от особена важност да свикнат да стоят добре изправени. Позите, които се изпълняват в заниманията по детска йога, въздействат хармонизиращо върху работата на всички системи. Тъй като физиологичното развитие на дробовите е до осмата година, важно е децата да правят дихателни упражнения, за да се научат как да използват пълния капацитет на белите дробове. Йога помага за придобиването на уравновесеност и баланс, развива паметта, способността за концентрация, включвайки съзнателния, подсъзнателния и несъзнателния ум и системното стимулиране на двете полукълба на мозъка. Включва се въображение, визуализация, пеене на звуци и култивиране на собствената личност.

До скоро се смяташе, че йога е система от упражнения, която е предназначена само за възрастните, за просветените тръгнали по пътя на познанието. Днес разновидностите и йога школите са многобройни и обхващат все по-голяма част от населението. Това неминуемо доведе до интереса на педагози, учители, родители и децата към този вид упражнения и към въпроса безопасни ли са асаните и йога практиките за подрастващия организъм и кога е добре да се започне с този вид занимания.

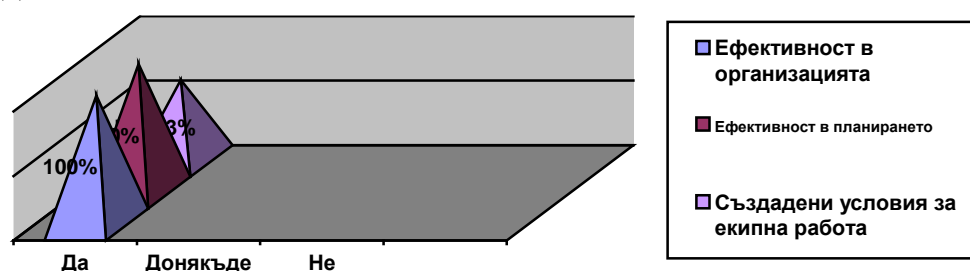
Поставихме си за цел чрез експертна оценка да проучим какви са нагласите на учителите към йога заниманията в детската градина.

Методът на експертната оценка беше използван с цел да се установи ефективността и приложимостта на йога заниманията в условията на детската градина, влиянието на йога върху децата и тяхното емоционално, личностно и двигателно развитие.

Обхванати бяха 21 педагогически специалисти (директори, старши учители). Експертните проучвания бяха осъществени с разработена експертна карта, съдържаща 3 критерия, носещи информация за:

- приложимост на йога заниманията в условията на детската градина
- развитие на децата
- влияние на йога върху децата

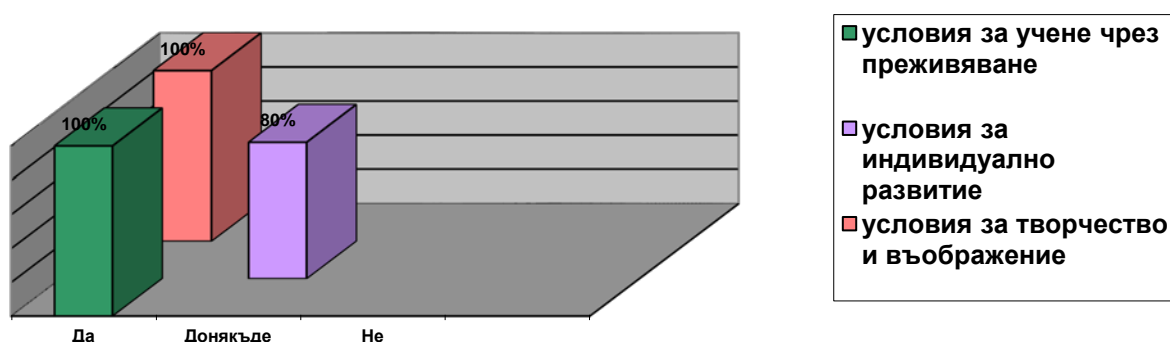
Диаграма № 1. Приложимост на йога заниманията в условията на детската градина



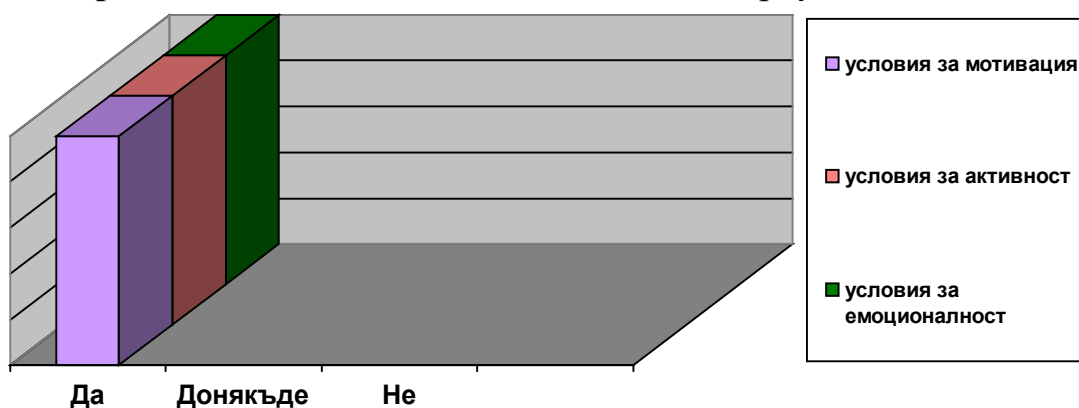
На първият въпрос, 100 % от експертите дават категорично положителен отговор относно ефективността в организацията и планирането на йога заниманията. Това се дължи на факта, че за провеждането на йога практики не са необходими специални уреди, пособия, екипировка, спортни съоръжения, а са достатъчни само подходящо място, килим или постелки и желание за практикуване.

Според 63% от респондентите в йога ситуациите се създават условия за екипна работа на децата. При творческа задача за изпълнение на пози имитиращи животни, растения се стимулира освен въображението и екипната работа. Упражненията по двойки, тройки и четворки създават условия за толерантност, възприемане на различията, отговорност към другите и дисциплина.

Диаграма № 2. Развитие на децата в условията на йога занимания.



На следващият въпрос според 80% от експертите в йога заниманията донякъде се създават условия за индивидуално развитие. Но 100% от тях са на мнение, че са създадени условия за учене чрез преживяване и творчество и въображение. Използването на пози, които са близки до природата и до децата- акула, жаба, дърво и т.н. стимулират ученето чрез игра и развиват психомоториката и креативността. Когато децата имитират движенията, те имат възможност да влязат в другото същество, да си го представят и да усетят неговите качества. Упражненията представят на децата истинското значение на йога- обединение и изразяване на себе си в обкръжаващият ги свят.

Диаграма № 3. Влияние на йога занимания върху децата.

Експертите са на мнение, че прякото включване на децата в йога занимания значително подпомага емоционалното и личностното им развитие. Формират се редица умения, обогатява се начинът на мислене, които са изключително необходими за проява на активно, творческо и желано участие, придобити и проявени чрез участие в йога занимания.

Според тях се постига максимална активност в заниманията – 100%, както и високо ниво на емоционалност – 100%.

В доклада безспорно се доказва положителната нагласа на педагозите към заниманията с йога в детската градина. Прилагането на йога пози е достъпно и доказано ефективно средство при работата с деца. Йога е един забавен начин децата да развият важни умения в подкрепяща неконкурентна среда. Голямото разнообразие от варианти на пози създават емоционална и мотивираща атмосфера за практикуване. Популяризирането на резултатите от изследването сред по-голям кръг от учители би създавало интерес и желание за широкото използване на йога за деца. Това би обогатило ежедневието в детската градина и би направило децата здрави, жизнерадостни и щастливи.

Литература:

1. Илиев И., Йога за деца . Детско развитие и изграждане на хармонична личност, София, 2004
2. Наредба №5 от 30.11.2015 г. за общообразователната подготовка, МОН
3. Прити Сата, „Лесна Йога за деца“, 2015 с.3
4. http://www.burgasutre.bg/2013/02/04/153565-zashto_yogata_e_vazhna_za_detsata
5. <http://www.kidssports.bg/-e1462c22.html>
6. <https://www.amazon.com/ABCs-Yoga-Kids-Teresa-Power/dp/0982258704>
7. <https://www.detetoigrae.com>

Аврамова – Тодорова, Г.
Асистент

Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

СЪЩНОСТТА НА СОЦИАЛНАТА РАБОТА И НЕЙНАТА ЗНАЧИМОСТ ЗА ОБЩЕСТВОТО

Увод

Настоящата статия има за цел да привлече погледа на хората към един от най-значимите фактори в човешкото общество – социалната работа. И въпреки, че е невъзможно да се разкаже накратко за дейността на специалистите в помагащите професии, е нужен този опит да се въведе читателят в богатия свят на помагането като професионална дейност. Да се разкрие спецификата на един процес на оказване на помощ и подкрепа на личността, на разрешаване на конфликти и изграждане на доверие, на постигане на равновесие и личностно израстване.

Ключови думи: социална работа, помагане, обекти на социална подкрепа, субекти на социална подкрепа.

Особено важен за изясняване значимостта на социалната работа е въпросът за помагането.

Защо помага социалният работник и как?

Дълбокият смисъл на помагането е „добродетел в действие“.

Това е процес, който цели да се осъществи едно развитие на личността, както на помагачия, така и на получателя, като се стигне до скритите възможности на всеки човек.

Именно откриването на собствените ресурси и активизирането на личния потенциал са в основата на социалната работа.

Задачата да се поправят или да се излезе от сложни житейски ситуации, както и да се окаже специфична грижа към хората, попаднали в тях, е дълбоко хуманна.

Кои са социалните работници и към кого е насочена тяхната подкрепа?

Професията на социалния консултант се стреми към постигането на социална справедливост. Тя е насочена към оказването на помощ на хора, които поради определени дефицити не могат сами да задоволяват основните си жизнени потребности, не могат да се справят сами в различни житейски ситуации или изпитват затруднения в нормалната си социализация.

Социалната работа е разнопосочна и се стреми към осигуряване на защита на нуждаещите се в широк спектър на думата - към задоволяване на нуждата от материални блага, от физическа, социална, педагогическа и психологическа подкрепа.

Това е дейност, насочена към промяната. Онази промяна в живота на хората, която е свързана с идеята за шанса и личностното израстване, със

стремежа към развитие и самоусъвършенстване. Възможността за промяна, която е тясно свързана с понятието „резилиент“, което отразява необходимостта от изграждане на „пластичност на психиката“. Такава пластичност, която предполага умението за успешна адаптация към обкръжаващата среда, вследствие на социална и емоционална зрялост. Оттук и важната за помагачата дейност взаимовръзка и работа не само с индивида, а и с неговата социална среда.

Процесът на оказване на помощ е винаги тясно свързан с идеята за промяната, която следва да бъде двупосочна.

Тя трябва да е свързана както с възможността на ползвателя на помощта за активизиране на личните ресурси, така и с личностното израстване и усъвършенстване на самия професионалист.

Социалната работа е изградена на основата на система от етични правила и принципи.

Тя е дейност, която се основава на нуждата от социално равновесие и сигурност, на справедливост, професионална етика и морал, на съхраняване на човешкото достойнство и свобода на личността.

Обекти на социалната работа са хора, които се нуждаят от помощ и подкрепа поради неравностойното си социално положение и такива, преживяващи период на криза.

Субекти на социалната работа са отделните професионалисти и институции, които реализират социална дейност във всяко едно от разнопосочните ѝ направления.

В процеса на подпомагане социалната работа е свързана и с други дисциплини и професии – право, социология, психология, медицина, педагогика и др.

Дейността по социално подпомагане може да се осъществява само от професионалисти, притежаващи определени личностни качества.

Социалният консултант е човек, който трябва да комбинира експертни познания с множество социални умения. Тази съвкупност от разбирания трябва да е формирана на основата на валидните в обществото ценности и етични принципи.

Социалният работник трябва да бъде в хармония с нормите на поведение и принципите на човешкото обкръжение, както и с изискванията за справедливо и правилно в конкретния казус на индивида. Особено важно е способността на консултанта да изгради и поддържа в себе си чувство на емпатия – умението да разбира другия и да се хармонизира с неговите преживявания, да признава различието, без да го осъжда. За това е необходима емоционална и социална компетентност.

Тези умения са тясно свързани с възможността за толерантно отношение към другия – свободата на всеки да бъде себе си и да признава правото и на другите да бъдат такива.

Социалният работник трябва да може да различава потребностите на другия човек, да умее да наблюдава и слуша внимателно, да успява чрез гласа и изражението си да внушава доверие и съпричастност.

Основната правна регламентация на дейността на социалния работник е уредена в Закона за социално подпомагане и Правилника за приложението му.

Според нормативната уредба, институциите за практикуване на социална работа са:

Специализирани институции за предоставяне на социални услуги:

1. домове за деца:

- а) дом за деца, лишени от родителска грижа;
- б) дом за деца с физически увреждания;
- в) дом за деца с умствена изостаналост;

2. домове за възрастни хора с увреждания:

- а) дом за възрастни хора с умствена изостаналост;
- б) дом за възрастни хора с психични разстройства;
- в) дом за възрастни хора с физически увреждания;
- г) дом за възрастни хора със сетивни нарушения;
- д) дом за възрастни хора с деменция;

3. домове за стари хора.

Институции за социални услуги в общността:

1. личен асистент;

2. социален асистент;

3. домашен помощник;

4. домашен социален патронаж;

5. дневен център:

- а) дневен център за деца и/или възрастни хора с увреждания;
- б) дневен център за възрастни хора с увреждания - седмична грижа;
- в) дневен център за деца с увреждания - седмична грижа;
- г) дневен център за стари хора;

6. център за социална рехабилитация и интеграция;

7. социална услуга - резидентен тип:

а) център за настаняване от семеен тип:

б) център за временно настаняване;

в) кризисен център;

г) преходно жилище;

д) защитено жилище;

е) наблюдавано жилище;

ж) приют;

8. социален учебно-професионален център;

9. звено "Майка и бебе";

10. център за обществена подкрепа;

11. център за работа с деца на улицата;
12. приемна грижа;
13. обществени трапезарии.

Заключение

Социалната работа може да се дефинира най-общо като дейност, която се стреми да подпомогне хората в кризисни или проблемни ситуации в процеса на социалните им взаимодействия, като подобрява благополучието им и използва техния собствен капацитет по пътя на личната им промяна.

Ролята на социалния работник може да бъде обобщена в следните три аспекта: - помагане на човека в процесите му на приспособяване и развитие; - постигане на социална справедливост и равновесие; - улесняване на процеса на социално взаимодействие между хората в обществото.

Може би най-обобщаващото определение за образа на социалния работник е:

„Той ... променя човешките същества отнасяйки се с тях не като към такива, каквито те си мислят че са, а като към такива, каквито биха искали да бъдат; и като че ли доброто в тях е всичко в тях.“

Литература:

1. Закон за социално подпомагане
2. Методи в помагащите професии, Пепа Митева, 2006

**Дишкова, М. Ст.,
д-р, гл. ас.**

Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ - Бургас, България

ПРЕВАНТИВНИ ДЕЙНОСТИ В СОЦИАЛНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИТЕ ИНСТИТУЦИИ

Превантивните дейности в социално-педагогическите институции са задължителна мярка за въздействие с оглед на спецификата на целевите групи. Превенцията е един вид даване на информация, затова много често се подценява от педагогическите специалисти. Изхождайки от личната си позиция на образовани и ерудирани личности, професионалистите много често забравят, че голяма част от представителите на целевите групи нямат образование и нужния социален капацитет, за да се справят с опасностите и заплахите на улицата.

Социално-педагогическата теория разглежда следните криминогенни обстоятелства, които играят важна роля за развитието на мотивацията за извършване на престъпления от непълнолетни лица:

➤ Влияние на семейството и непосредствения роднински кръг на детето. Много често тийнейджъри, които извършват незаконни и

престъпни действия, живеят в така наречените "нефункционални" семейства.

➤ Ниски семейни доходи и липса на възможност родителите да задоволяват минималните нужди на децата. Когато това се случва на фона на култа към лукса, насърчаван от съвременните медии и ориентацията на мнозинството хора към нивото на потребление спрямо стандартите на средната класа в развитите страни, може да доведе до настроение на безнадеждност, социална завист, дори горчивина. При липса на социално-педагогическа подкрепа тези обстоятелства представляват мотивация за престъпления – кражби, грабежи, вандализъм, нарушаване на обществения ред.

➤ Влияние на най-близката среда на детето – на улицата, в училище, приятели, съученици, връстници, възрастни.

➤ Влиянието на социалните мрежи, които трудно могат да бъдат контролирани.

➤ Подбуждане на детето към извършване на престъпления от лица над 18-годишна възраст.

➤ Дългосрочна безработица на младежи, които не посещават училище. Тяхната опустошеност и маргинализация имат сериозни последици. Това са: гняв и агресивност, липса на позитивни цели на живот, предизвикателно поведение, които могат да ескалират в ситуационна престъпност или да улеснят участието на детето в престъпна група [2, 4].

Има много определения за рисково поведение, някои от които са противоречиви до известна степен, защото засягат фактори, които са особено характерни за тийнейджърската възраст, а тя не бива да се дефинира като рискова по принцип. Могат, обаче, да се посочат няколко основни направления, които определят поведението като рисково:

- прояви на междуличностна агресия, расизъм, тормоз;
- липса на толерантност, кибертормоз, насилие, ксенофобия, хомофобия;
- прояви на хулиганство, вандализъм, рисуване на графити;
- идолопоклоничество;
- извършване на престъпления против собствеността – кражби и грабежи;
- извършване на криминални престъпления;
- неизпълняване на училищните задължения;
- поведение на зависимост, пристрастяване към вещества, хазарт, Интернет;
- адреналинозависимост (предпазване от наранявания);
- рисково поведение на пътя и предотвратяване на злополуки;
- негативно влияние на сектите;
- опасно сексуално поведение [3].

Стратегията за превенция на престъпността (2012-2020) се основава на принципа, че превантивната дейност е най-ефективният и най-евтиният метод за противодействие на престъпното поведение. Превантивната дейност се реализира от централната публична власт, областните управи, органите на местното самоуправление, неправителствените организации, академичните среди и широката общественост. Дейностите, заложили за изпълнение в стратегията се определят от няколко основни изводи:

- ✓ превенцията като способ за противодействие на престъпното поведение често и силно се подценява от отговорните институции и от обществото;
- ✓ взаимодействието между институциите от системата за превенция не е на нужното ниво, затова не винаги постига добри резултати;
- ✓ нужни са промени в нормативната уредба в областта на превенцията;
- ✓ задължително трябва да се повиши ролята на образованието при вземането на управленски решения и реализиране на политиката по превенция;
- ✓ приоритет за превантивно въздействие трябва да е ранната превенция;
- ✓ нужна е системна и комплексна дейност по превенция на престъпното поведение сред деца и младежи;
- ✓ превантивната дейност трябва да се активизира с оглед на високата обществена опасност на масово извършваните престъпления;
- ✓ необходимо е да се използва потенциалът на различните социални общности (малцинства, юноши и младежи, възрастни граждани и др. уязвими групи);
- ✓ задължително е повишаването на ефективността от работата на отговорните институции [1].

Разбира се, превантивните дейности в социално-педагогическите институции не се ограничават единствено до превенция на престъпното поведение. Децата, лишени от родителска грижа и оставени в дом за отглеждане и/или осиновяване са изключително рискова целева група. Специалистите, които работят в домове за деца и центрове за настаняване от семеен тип, споделят, че непрекъснато разговарят с децата на различни актуални теми и се опитват да ги подготвят за самостоятелен живот. Цел на изследването, цитирано в тази статия, е да се провери дали това е така наистина. За целта на изследването бе проведено интервю с десет специалисти, които работят в социално-педагогическата сфера: в държавни институции и неправителствени организации. Всички респонденти работят с деца и са абсолютно категорични, че ранната превенция е най-добрата превенция. Анкетиранияте споделят, че децата, които се отглеждат в домове и са оставени на грижата на държавата, действително свикват с грижата за тях и не винаги успяват да се научат да се грижат сами за себе си. Въпреки, че посеща-

ват масови училища, някак не се чувстват заинтересовани да приемат цялата информация, която им се предоставя. Основните заплахи пред тяхното оптимално развитие идват именно от невъзможността им да се „опазят“ от прояви на девиантно и противоправно поведение и/или от това да се превърнат в жертви на престъпление. Тези рискове повишават още повече отговорността на педагогическите специалисти, които се грижат за отглеждането, възпитанието и образованието на децата. Тяхна основна задача е да ги подготвят адекватно за техния утрешен ден, когато ще навършат пълнолетие, ще напуснат институцията и ще заживеят като пълноценни граждани на нацията. Качественото изпълнение на тази задача зависи до много голяма степен от възпитателното въздействие в следните области:

- превенция на асоциално поведение;
- превенция на зависимости;
- превенция на рисков сексуално поведение;
- семейно планиране и превенция на ранно забременяване;
- превенция на отпадането от училище;
- превенция на домашното насилие;
- превенция на трафика на хора;
- превенция на девиантно и делинквентно поведение;
- превенция на извършването на противообществени прояви и/или престъпления;
- превенция на трайната безработица;
- превенция на социалното изключване.

Децата, лишени от родителска грижа, попадат в категорията на рисково поведение и превантивните мерки в гореизброените области са задължителни с оглед на тяхното цялостно развитие. Интервюираните специалисти смятат, че превенцията на ранното забременяване заема много важно място в педагогическото въздействие над деца, отглеждани в домове, защото се оказва, че те не са информирани за рисковете от половия живот. Практиката познава случаи, в които една институция се грижи за майката, а друга за детето. Този порочен кръг трябва да се прекъсне и един от подходите е ранната превенция. Не по-малко застрашени са децата от явленията трафик на хора и домашно насилие. Те нямат модел за семейно (партньорско, интимно) съжителство и много лесно могат да се окажат жертви на насилие, без дори да го разпознаят. Превантивната дейност не трябва да бъде еднократен акт, а постоянно възпитателно въздействие – целенасочено и перманентно.

Литература:

1. Стратегия за превенция на престъпността (2012 – 2020), с. 22-23; достъпно на: https://www.mvr.bg/NR/rdonlyres/B99D9AA8-10CB-4F9C-947B-BF8A643E8AB0/0/Strategy_Prevention_20122020.pdf
2. Baskakov, A. V. & Danilov, M.V. (2014). Characteristics of the main reasons to commit delinquency by underage children. Young Scientist, 20, 551-554.

3. Bělík, V. Three perspectives on social pathology. Social pathology and prevention. Silesian University, Faculty of Public Policies, Opava, Czech Republic, Vol. 1, Issue 1, pp. 11-20, 2015.

4. Moskalenko, M. R., Dorozhkina, E. M., Ozhiganovaa, M. V., Murzinovaa Y. A. and Syssaa, D. O. Peculiarities of Students of Pedagogical Specialties Training in Preventive Work with Juveniles Delinquents. International Journal of Environmental & Science Education, Vol. 11, No. 16, 8810-8820, 2016, pp. 8810-8820.

Атанасов Н.

д-р, доцент

**Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас,
България**

АКСИОЛОГИЧЕСКИТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ЦИФРОВИТЕ ТЕХНОЛОГИИ –ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ЗА ДИНАМИКАТА НА БИЗНЕС И НОВИ ЦЕННОСТИ, ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ И ПРИБИЩАВАНЕ

Смисълът и значението на неопределеността, неравенството и несигурността са ключови ценностни детерминанти за икономически и социални процеси на преобразования в съвременното цифрово общество. Те са в основата на аналитичното мислене и познанието, изследователската и творческата визуализации на въпроси и решения на проблеми, оценка и управление на информация, рискове и кризи. В този контекст възниква необходимост от нови изследвания, теоретично и приложно знание за аксиологическите трансформации, актуалността и дизайна на ценностните нагласи, уменията, стойностните детерминанти на успехи и неуспехи, нарастващата бедност и кризисната икономика, възможностите за участие в пазарите на труда, цифровизацията, образованието и реализацията на студентите и младите хора в страната и Европейския съюз.

Предизвикателство е да се анализира начинът, по който да се напредва чрез мисленето, социално-икономическите ценности, познанието, труда, технологиите и предприемчивостта чрез тях. Например социалната сигурност и социалните иновации са едно сложно, но ключово стратегическо предизвикателство на страната в ЕС. Анализите, индикаторите и критериите за оценка на данни, знания и умения, чиято основа е с определен аксиологически произход на постоянно променливи величини на стойности и ценности, се включват и използват например за познавателно-ценностни ориентири в моделите при вземане на решения и съставяне на проекти, планове и програми, както при тяхното управление и реализиране. Те са винаги в надеждността на информацията, оценката и управлението на системите, рисковете и кризите.

Въпросът за реални и идеални стойности и ценности на значите-символите, тяхното значение, смисъл и ползвана ценност (употребена

стойност) на материални и нематериални вещи/активи притежава субстанциални свойства, защото се определя и променя със същността на човека и хората. Реалните и идеалните стойности и ценности са част от същността на изследователската, творческата и управленската визуализации на данни и знание, например за условията на ценообразуване и ситуациите на предлагане и продажби на продукти и услуги, определянето, промяната и управлението на труд, цели, задачи, проекти и стратегии.

В информационно общество цифровизацията на личността, организацията и обществото е основа, предизвикателство и дългосрочна цел за осигуряване на положителни промени в развитието на индустриите, социално-икономическия живот и цялото общество (Digital Agenda, Single European Market и др.). Всъщност в цифровото общество цифровият код е основа за преобразуване на каквито и да са данни, знания, ценности и взаимоотношения на субекта и хората, производството (възпроизводството) на продукти и услуги, пазари, образование и култура, стандарти и качество на живот. Но степените на свобода, надеждност на информацията и ефективност на знанието, личността и персонализма са разнообразни както по произход, така и по измерения, присъствие и роля. В подобен контекст информацията, знанието и тяхното управление са предизвикателство за дизайн и стила на мислене, обхвата на познанието и точността на решения и дейности, управлението на богатство и смисъл на живота като ценности, инвестиции и тяхната изключителност.

Особен и важен проблем в съвременното общество е трансформационното въздействие на цифровите единици, системите и технологиите, значението и ролята и им както за конкурентоспособност, така и за приобщаване, иновации и интеграция. Особеното е сложният преход на различни по род, вид и степен на трудност, достъпност и оперативност на системи/мрежи и технологии. А важноста е следствие както от ценността, така и от характера на потреблението и потребената стойност на даден продукт и услуга в технико-икономическите системи (ТИС) и социално-икономическите системи (СИС) като основа за икономически растеж и усъвършенстване на системите и технологиите, личността и персонализма в дадена организация, икономиката и обществото.[3]

Същността на ценността и нейната стойност изискват експозирането им по себе си като особен икономически жизнен смислов обект на субекта или личността. В този аспект ТИС и СИС са средство за улесняване, ускоряване и разширяване степените на свобода на личността да се информира, представя, произвежда, споделя, участва и променя не само със себе си. Но подобни процеси/процедури не винаги имат позитивен характер в потреблението и поведението на субекта и хората. Тоест съществува необходимост от анализиране, обучение и управление на промяната на ценности и аксиологическите им трансформации в усъвършенстването и развитието на

изследвания, модернизации и персонализации на продукти и услуги при производството и предлагането им на пазарите.

Цифровите технологии са жизнена стратегическа основа за иновации и предприемачество, но те играят ключова роля в динамиката и развитието на интелигентна инфраструктура, бъдещи умения и бъдеще на финансите, необходими например за създаване на хармонизирана Цифрова икономика, в Европа.[1] В този контекст е важно целенасочено интелигентно да се използват цифровите системи и технологии както към потребностите на икономическия живот, така и към потребностите на социалния, образователния и културния живот като човечни ценности – ценности на личността и хората в социално-икономическия живот. Защото в Европа интеграцията на единния пазар е хоризонтален подход, който има последици в цялата икономика – от достъпа до пазарите на стоки и услуги до трудовата мобилност/трудовете пазари и финансовите потоци.[1]

Европейска рамка за оценка на конкурентоспособност и приобщаващ растеж

Бялата книга на Европейската инвестиционна банка „Отвъд търговията с ефективност на собствения капитал: практически идеи за приобщаващ растеж и конкурентоспособност в Европа. Европейската лаборатория за растеж и конкурентоспособност” (Beyond the Equity Efficiency Trade-Off: Practical Ideas for Inclusive Growth and Competitiveness in Europe. The Europe Inclusive Growth and Competitiveness Lab. White paper, EIB, World Economic Forum, March 2017, Geneva) идентифицира пет измерения на приобщаващ растеж и конкурентоспособност, които са особено важни за Европа. Всяко от тези измерения – два двигателя и три фактора – включва елементи от конкурентоспособността и приобщаването. Отворената, разнообразната и съвместната среда и иновациите допринасят за производителността, растежа и позволяват на всички членове на обществото да участват и се възползват от иновационните процеси. Бизнес динамиката и предприемачеството са други важни източници за катализиране на иновативни идеи и повишаване на производителността, допринасяйки за развитие на икономическата система и живот на обществото. А подходящите рамкови условия създават възможности за широка основа на растеж.

Иновациите, бизнес динамиката и предприемачеството се смятат за ключови двигатели на приобщаващия растеж и конкурентоспособността в Европа. За разпространението на нови идеи чрез растежа на иновативните компании се оказва, че икономиката е необходимо бързо да разгръща своите ресурси до най-продуктивната им употреба. Три са основните фактори за това: *пазарите за стоки и услуги, и пазарът на труда; човешкият капитал; и достъпът до финансиране на продуктивни и иновативни фирми.* *Първият фактор* се отнася до бариерите за навлизане в страната на чуждестранни компании и нивото на конкуренция на пазарите, *вторият* – до

подготвеността за съпоставяне на текущи и бъдещи изисквания за умения, включително цифрови умения, и *третият* – иновативните фирми да могат да растат и се развиват.[1]

За осигуряване и управление на иновациите, бизнес динамиката и предприемачеството са необходими високоподготвени експерти и ръководители, подходяща пазарна и бизнес среда на човешкия капитал с компетентности, знания и умения в областта на цифровите технологии, учатието в социалния и професионалния живот, чувство и воля за инициатива и предприемачество (креативно мислене, поемане на риск, планиране и управление на проекти), културни познания и умения за изразяване (например за оценяване на креативната важност на идеи, опит и чувства в сферата на музиката, литературата, визуалните и сценичните изкуства, и др.).

Разнообразяването на същността и измеренията на ценността, развитието на пазарите и аксиологическите преобразования на цифровите технологии имат свое пространство, смисъл и значение с нещо повече от онава, което е определено само като стойност-цена на някаква вещ за човека и хората. Възпроизводството и потреблението на ценностите влияние върху реалността, системите и технологиите чрез интелекта и същността на субекта като потребител, изследовател и творец. В този аспект нивото на инвестициите в хуманитарните, обществените и образователните науки и взаимодействието между академизъм, бизнес и бизнес институциите е високонадеждна предпоставка за отбелязване на интелигентен растеж и устойчив икономически растеж в социално-икономическия живот и обществото. Но то зависи и от стандартите и качеството на управление, личността и прецизността на персонализма на изпълнителните ръководители, служители, професионалисти и лидери.

Иновациите, бизнес динамиката и предприемачеството детерминират потребност от нови индикатори за оценка надеждността на информацията, иновациите и знанието, които осигуряват по-точно определяне и анализиране на променящата се икономическа и социална среда, състоянията на ТИС и СИС при вземане на решения, планиране и изпълнение на бизнес задачи и стратегии, образование и култура.

Литература:

1. Beyond the Equity Efficiency Trade-Off: Practical Ideas for Inclusive Growth and Competitiveness in Europe. The Europe Inclusive Growth and Competitiveness Lab. White paper, EIB, World Economic Forum, March 2017, Geneva, Switzerland.
2. Атанасов, Н. и В. Бинева, М. Каприева, М. Тодорова Икономическата несигурност и отражението ѝ върху самоопределянето и националната идентичност (монография). Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, 2014. (ISBN 978-619-7123-20-3)
3. Атанасов, Н. За еврофилософията на социалната сигурност. Академично списание „Управление и образование“, кн. 4, том 12 (1), университет „Проф. д-р Асен Златаров“, ХСН, 2016, Бургас, с. 94-100. (ISSN-13126121)