

**Prof. Dr. As. Zlatarov University
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine**

**II INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL
CONFERENCE**

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

27-30 June 2018

Burgas, Bulgaria

В сборник материалов конференции вошли тезисы докладов, которые стали предметом обсуждения участников II Международной научно-практической конференции «Украина, Болгария, ЕС: экономические и социальные тенденции развития», состоявшейся в г. Бургас (Болгария) 27-30 июня 2018 года в Университете «Проф. Д-р Арсен Златаров».

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

Организационный комитет II 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 II Международной научно-практической конференции (г. Бургас, Болгария, 27-30 июня 2018 г.) – Бургас: Авангард Прима, 2018. – 194с.

ISBN 978-619-239-023-5

Avangard Prima

2018

СОДЕРЖАНИЕ	
СЕКЦИЯ 1.	
УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Androsovych I. I. , Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Entrepreneurship and Management agribusiness organization, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF OPTIMAL USE OF LAND RESOURCES	12
Бабий И. В. , ст. преподаватель кафедры экономики, менеджмента и администрирования, Хмельницкий национальный университет, Украина ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ	15
Bohdaniuk O. V. , PhD, Associate Professor, Department of Statistics and Economic Analysis, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S HORTICULTURE	18
Брояка А. А. , к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики, Винницкий государственный аграрный университет, Украина РАЗВИТИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ	20
Вишневская Б. В. , к.э.н., доцент кафедры публичного управления и менеджмента инновационной деятельности, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА	23
Vovk L. V. , Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of Economics, National University of Culture and Arts, Ukraine MANAGEMENT TOOLS FOR IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES LOGISTIC FUNCTION	26
Гуцул Т. А. , к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики предприятия им. проф. И.Н. Романенка, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТХОДОВ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	29

Данилевська О. Є., к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Мрачковская Н. К., к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	32
Диброва А. Д., д.э.н., профессор, декан экономического фа- культета; Диброва Л. В., к.э.н., доцент, доцент кафедры админи- стративного менеджмента и внешнеэкономической деятельности Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины; Диброва М. А., Cofco International, Forwarder, Украина СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВА- НИЯ РЫНКА ЗЕРНА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗА- ЦИИ	36
Жайворонок Л. В., к.э.н., ст. преподаватель кафедры бирже- вой деятельности и торговли, Национальный университет биоре- сурсов и природопользования Украины, Украина ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ	40
Жук Е. С., к.э.н., ассистент кафедры экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕД- ПРИЯТИЙ	44
Карасик О. М., к.э.н., профессор кафедры финансов, Нацио- нальный университет биоресурсов и природопользования Украи- ны, Украина AGRICULTURE TECHNOLOGY (AGTECH): НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА	46
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 IMPORTANT ASPECTS OF FOOD SECURITY OF UKRAINE	49
Кирейцева В. О., магистр, Национальный университет биоре- сурсов и природопользования Украины, Кирейцева Е. В., к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользо- вания Украины, Украина СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕР- РИТОРИЙ	51

Коробова Н. Н. , к.э.н., доцент, доцент кафедры глобальной экономики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПЕРСПЕКТИВИ РАЗВИТТЯ ГОСУДАРСТВЕННОЇ ПІДДЕРЖКИ АГРОПРОМИШЛЕННОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ	54
Локутова Е. А. , к. с.-х. наук, доцент кафедры аграрного консалтинга и туризма, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ УКРАИНЫ: ПРАВОВЫЕ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	57
Олейник Л. А. , к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	63
Онищук Ю. В. , к.э.н., ассистент кафедры административного менеджмента и альтернативных источников энергии, Винницкий национальный аграрный университет, Украина ПРОИЗВОДСТВО ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	65
Пархоменко Л. А. , к.э.н., доцент, доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности Уманский национальный университет садоводства, Украина ГАРМОНІЗАЦІЯ СТАНДАРТІВ ОВОЩІВ В СООТВЕТСТВИИ К ТРЕБОВАНИЯМ ЕС	67
Рогач С. М. , д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия им. проф. И.Н. Романенко, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ	70
Саковская Е. Н. , к.э.н., доцент, доцент кафедры туризма и гостинично-ресторанного дела, Уманский национальный университет садоводства, Украина РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	74
Серских Н.С. , к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга, Таверический государственный агротехнологический университет, Украина ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ	77

Skrypnyk H. O. , Ph.D in Economics, Associate of the Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGIONS OF UKRAINE	80
Tomashuk I. , Assistant Professor, Department of Analysis and Statistics, Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE SOURCES OF ENERGY IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE	83
Хаецкая О.П. , к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики, Винницкий национальный аграрный университет Украины, Украина СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ И ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В УКРАИНЕ	86
Велев, М. В. , д-р, главен асистент, катедра „Маркетинг и туризъм“. Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България КОИНТЕГРАЦИОНЕН АНАЛИЗ НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ БЕЗРАБОТИЦА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ	89
Гюлеметова.М. , Доктор, Нов Български Университет, България РАЗВИТИЕ НА УСТОЙЧИВ ТУРИЗЪМ – СЪВРЕМЕННА ПОЛИТИКА НА Р.БЪЛГАРИЯ	93
Димитров И.Т. , д-р, професор, катедра „Икономика и управление“, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, Бургас, България ПРИЛОЖЕНИЕ НА СИМУЛАЦИЯТА ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ДИНАМИКАТА В ЕДНОФАЗНА ВЕРИГА ЗА ДОСТАВКА	97
Karadzhova Z. K. , PhD, assoc. professor, department Marketing and Tourism, “Asen Zlatarov” University, Bulgaria THE BRAIN DRAIN ECONOMIC IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN TOURISM	101
Димитрова А. М. , д-р, главен асистент, катедра „Икономика и управление“, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ - Бургас, България ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ РАЗПОЛОЖЕНИЕТО НА ТОЧКАТА НА ПРОНИКВАНЕ НА ПОРЪЧКА ВЪВ ВЕРИГАТА НА ДОСТАВКИТЕ	105
Милев, Н.М. , доктор, доцент, катедра „Маркетинг и туризъм“. Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България СТРАТЕГИЧЕСКО СЕГМЕНТИРАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР НА ЕКСКУРЗИИ	108

Davydenko N. M. , Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Voronchenko O. V. , PhD, Associate Professor of Department of Financial Markets, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Ukraine FINANCIAL SUPPLY OF THE WHOLESALE MARKETS OF AGRICULTURAL PRODUCTION	134
Демьяненко И. В. , к.э.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет пищевых технологий Украины, Буряк А. В. , к.э.н., доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОДЕРНИЗАЦИИ АГРОСФЕРЫ УКРАИНЫ	136
Долженко І. І. , к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансової політики і страхування, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	139
Жовниренко Е. В. , к.э.н., доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина РОЛЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	141
Захарова Е. Н. , д.э.н., профессор кафедры экономики и управления, Бахова Я. С. , аспирант кафедры экономики и управления, Адыгейский государственный университет, Российская Федерация РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	144
Kavtaradze N. , Ph.D Degree in Business Administration, Professor, Georgian Technical University, Georgia THE CURRENT PROBLEMS OF THE PUBLIC DEBT MANAGEMENT IN THE DEVELOPING COUNTRIES- GEORGIA AS AN EXAMPLE	147
Kavtaradze S. , Ph.D Student, Department of Engineering Economics, Georgian Technical University, Georgia INSURANCE MARKET-CHALLENGES AND OBLIGATIONS UNDER EU-GEORGIA ASSOCIATION AGREEMENT	149

Пасичник Ю. В., д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И БОЛГАРИЕЙ	150
Skoda M., PhD., Associate Professor, Associate Professor of Accounting and Finance, Department of Management and Economics, DTI University, Slovakia FINANCIAL TECHNOLOGY IN THE MODERN WORLD	152
Титарчук І. М., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна; Беляєва Є. Р., студентка економічного факультету, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ	155
СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ	
Гуренко Т. А., к.э.н., доцент кафедры учета и налогообложения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ	161
Мельниченко И. В., к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и налогообложения, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ У ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ	164
Тивончук С. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ЕЛЕМЕНТАХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	167
Fedoryshyna L. I., Candidate of Historical Studies, Associate Professor, Department of Analysis and Statistics, Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS	171

Yakymchuk T. P., Associate Professor Ph.D., Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine TRANSFORMATION OF THE ACCOUNTING PROFESSION UNDER THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF UKRAINIAN ECONOMICS	173
СЕКЦИЯ 4. ИННОВАЦИИ ЮРИДИЧЕСКИХ И ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ	
Гузенко Є. В., к. психол. н., ст. викладач кафедри тактико-спеціальної підготовки, Національна академія внутрішніх справ; Негода Ю. В., к.е.н., магістр 2 року навчання спеціальності «Управління навчальними закладами» НУБіП України, Україна ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПСИХОЛОГІЧНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ СЛУЖБОВО-БОЙОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	176
Демченко Ю. В., ст. преподаватель кафедры тактико-специальной подготовки; Кудлай А. О., преподаватель кафедры тактико-специальной подготовки, Национальная академия внутренних дел, Украина КОММУНИКАТИВНА КОМПЕТЕНТНОСТЬ БУДУЩИХ ОФИЦЕРОВ ПОЛИЦИИ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	179
Цимбал С. В., к. психол. н., доцент, доцент кафедры английского языка для технических и агробиологических специальностей, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	184
Эйвас Л. Ф., к.п.н., заместитель декана факультета искусств, ст. преподаватель кафедры ДПМ и дизайна Криворожский государственный педагогический университет, Украина ЭТНОГЕНЕТИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ НАРОДНОГО ИСКУССТВА НА ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ	186

СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	
Tasheva Y., PhD , Associated Professor, University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria, Palichev T. , PhD, Associated Professor, University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria CHARACTERIZATION OF GASOIL FRACTIONS	189
Tasheva Y. , PhD , Associated Professor, University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria, Koleva Y. , PhD, Associated Professor, University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria PERSISTENCE, BIOACCUMULATION AND TOXICITY OF BIODEGRADATED METABOLITES OF PETROLEUM BENZENE IN THE ENVIRONMENT	191

**СЕКЦИЯ 1.
УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
И ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Androsovyh I. I.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of
Entrepreneurship and Management agribusiness organization,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF OPTIMAL
USE OF LAND RESOURCES**

The development of the country's economy in many respects depends on the level of development of agro-industrial production. The provision of food by the population is one of the priorities of the state, which can only be realized through the sphere of agrarian production.

To ensure the functioning of agrarian production, the following factors of production are used: land, labor and capital. Scientists-theorists and practitioners put different emphasis on individual factors of production in different ways.

Land is now one of the most unique resources, because its offer is limited. This kind of material conditions of production is an area where there are natural resources and minerals. Land resources can be viewed from several positions: firstly, as a natural habitat, and secondly, as a productive resource. The usefulness of the land resource is assessed by its ability to be suitable for conducting agricultural work and for biological use [2].

Ukraine has a significant land-resource potential. As of January 1, 2017, the land fund of Ukraine is 60.3 million hectares, or about 6 percent of the territory of Europe. Indicator of agricultural land per capita is the highest among European countries and is 0.9 hectares, including 0.7 hectares of arable land (the average European countries - 0.44 and 0.25 hectares, respectively). The total area of agricultural land is 42.7 million hectares, or 70 percent of the total area of the country, and the arable land - 32.5 million hectares, or 78.4 percent of all agricultural land [1].

However, having the highest levels of land tenure, compared with European countries, Ukraine suffers from the lack of food supply to the population. A significant proportion of the population can not buy the right amount of food to provide an active and healthy life, and some can only consume cheap products without having to get the necessary amount of calories and nutrients.

The level of food security in Ukraine is catastrophic. This is evidenced by the indices of consumption by the population of the main types of consumption products. In particular, the lack of meat and meat products compared to the rec-

ommended norm is 32.5%, milk - 38.1%, potatoes - 35.0%, fruits - 56.0%, vegetables - 31.5%, sugar - 14.7% and fish - 28%.

One of the reasons for the current situation is the inappropriate ratio in the use of land resources. Agricultural producers are guided in the production of products for the production of super-profits, not taking into account the balance of production and consumption. At the present stage of development of the country, it is urgent to provide the population with animal products rich in protein content that is vital for humans.

Optimization of land use means the process of creating the most advantageous relations when using land. Land-use optimization can also be defined as the process of establishing such a land plot structure, which will, to a large extent, be adequate to modern ideas about the effective use of land.

Optimal land use means maximum involvement of all lands in the economic circulation and their effective use for the main purpose, creation of the most favorable conditions for high productivity of agricultural land and obtaining per unit area of the maximum amount of products at the lowest cost of labor and funds.

Models of optimal land management of agrarian enterprises of various organizational and legal forms of management and size should be based on the use of regulatory, legal, economic and technological measures to streamline and substantiate the process of land use and protection. The availability of logistical, financial, economic, and informational components of the resource potential of agroformations is an important factor that determines the possibility of managerial decisions regarding the reproduction of their land resources [3].

The problem of optimizing the use of land should be considered from the point of view of the hierarchical inter-subordination of territorial entities, for which indicators of optimal relations of lands are established. It is clear that the only such ratio, standard for all without exception of territories, especially taking into account the enormous variety of natural conditions in Ukraine, is devoid of physical content [4].

In determining the economic optimality of land use, one should proceed from the postulate: economic feasibility is conditioned by environmental permissiveness. Failure to comply with this rule will lead to economic losses, as the possible short-term economic effect that will be obtained without taking into account environmental requirements will be accompanied by degradation phenomena that affect the productivity of land [5].

In forming the optimal ratio of use of land resources by an agricultural enterprise, it is mandatory to take into account the indicators of the efficiency of land use, in particular, the entrepreneurial income per 1 hectare of land resources, as well as the level of consumption by the population of the main types of food products.

Organizational-economic model of agrarian enterprise, for 1000g

Indicator	Income from 1 ha, t Uah	Area, ha	Structure, %
Grain Cultures	8-15	400	40
Fodder crops	-	600	60
Dairy cow	45-60	-	-
Total	53-75	1000	100

Consequently, based on the calculations, the following conclusions can be drawn: 1 dairy cow needs an average of 1-1,5 hectares of land, to ensure it feeds own production. With planned productivity of 8-9 thousand tons of milk per year we can get from 45 to 60 thousand UAH. business profits. From 1 hectare of grain crops, according to calculations, from 8 to 15 thousand hryvnia. Also, a catastrophic lack of consumption of meat and dairy products by the population was established in advance, which is another confirmation of the need for reorientation of agrarians in agricultural production.

To summarize, in the course of carrying out the economic activity of the agrarian enterprises, the enterprises are oriented towards the production of commodity grains and technical crops, while minimizing the share of fodder crops. As a consequence, the amount of forage supply for the livestock sector is reduced and the possibilities for producing vitally important food products: meat and milk are limited.

References

1. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On some issues of improvement of management in the field of use and protection of agricultural lands of state ownership and disposal" of 7.06.2017. No. 413. [Electronic resource]. Access mode: <http://rada.gov.ua>.
2. Dobriak D.S. Land system - the scientific basis of rational use and protection of land resources / D.S. Dobriak, AN Martin // Land Management and Cadastre. 2006. - No. 1. - 10.10-16.
3. Gutsulyak Y.G. The problem of optimization of land tenure and land use / Yu.G. Gutsulyak // AgroSvit. - 2008.- No. 21. - P. 24-27.
4. Expert evaluation of mortgage items and effective land use by entrepreneurial structures of agribusiness: monograph / MM Il'chuk, Pashchenko O.V., Zharikova OB, Androsovich I.I. - K.: Agrar Media Group, 2017 - 458 pp
5. Tranchenko O.M. Efficiency of land use in agricultural enterprises of Cherkasy region / O.M. Tranchenko, AM Chatochin // Sb. sciences Works of Uman State Agrarian University / [red. AF Golovchuk (ed.) And others.] - Uman: UNUS, 2012. - Vip. 77, part 2: Economics. - P. 253-262.

Бабий И. В.,
ст. преподаватель кафедры экономики,
менеджмента и администрирования,
Хмельницкий национальный университет, Украина

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Среди факторов повышения эффективности деятельности, обеспечения экономической безопасности и конкурентоспособности предприятий на внутреннем, а в перспективе, и на внешнем рынке, на первое место выдвигается мобилизация резервов, заложенных в трудоресурсном факторе. Поскольку эффективность любого предприятия напрямую зависит от того, насколько эффективно реализуется потенциал его работников и мобилизуются все их возможности, особое значение приобретает управление трудовым потенциалом. Процессы, происходящие на отдельно взятом предприятии, являются основой формирования и реализации трудового потенциала страны в целом, поэтому вопросы совершенствования управления трудовым потенциалом предприятий имеют приоритетное значение.

Новые условия динамики и неопределённости внешней среды, самих трудовых ресурсов, а также изменение места и роли работников, значения их трудового потенциала в организации определяет необходимость формирования методологии системного, комплексного и интегрированного подхода к управлению трудовым потенциалом как на микро-, так и на макроуровне. Всем этим требованиям, на наш взгляд, соответствует использование логистического подхода в управлении трудовым потенциалом предприятия, который в отечественной и зарубежной экономической науке, применительно к процессам формирования, использования и управления трудовыми ресурсами, используется недостаточно.

В связи с этим, цель данной публикации – обобщение теоретических аспектов трудового потенциала, основных концептуальных положений и специфики логистического подхода к управлению потоками, а также рассмотрение предпосылок и возможных направлений использования логистической концепции в кадровом менеджменте.

Стержнем понятия "трудовой потенциал" является человеческий фактор. В нем переплетаются требования производства к человеку и человека к производству. Будучи причиной, условием трудового процесса, человеческий фактор только объясняет сегодняшнее состояние эффективности труда, действий и взаимодействий людей, отражая объективно существующие связи, сам не являясь ни рабочей силой, ни трудовыми ресурсами, ни трудовым потенциалом [1].

Среди многообразия трактовки категории "трудовой потенциал" прослеживаются два подхода [2]: как обобщающая характеристика меры и

качества совокупных способностей к труду отдельного работника, предприятия, общества; как потенциал самого труда. Исходя из этого, трудовой потенциал - это величина возможного участия работников в производстве, которая может изменяться под воздействием внутренних и внешних факторов, в условиях заинтересованности, исходя из возраста, физических возможностей, полученных знаний и профессионально-квалификационных навыков работников и может быть использована для достижения целей, как предприятия, так и самих работников.

Трудовой потенциал характеризуется непрерывным процессом развития в течение всей профессиональной жизни человека. Поэтому, определение категории "движение" как перехода из одного состояния, из одной стадии развития в другое состояние, другую стадию, может быть применено по отношению к трудовым ресурсам и их потенциалу как отражение процессов, происходящих в потенциале трудовых ресурсов, вследствие физического, квалификационного, профессионального, культурного, социального развития личностей.

Логистический подход — это системный подход к исследованию социально-экономических и человеко-машинных систем. Особенность его применения состоит в том, что каждое состояние исследуемого объекта и их совокупность рассматриваются во взаимосвязи, преемственности и развитии, в переходе к качественно новому состоянию. В то же время, логистический подход — это комплексное представление потоковых процессов в экономической деятельности на основе построения логистических систем и цепей с целью ее совершенствования. Поэтому, рассматривая предприятие объектом логистического воздействия, процесс управления им видится как целенаправленная работа с взаимосвязанными потоками: материальным, информационным, финансовым и кадровым.

Трудовые (кадровые) потоки — это группы экономично активного населения в процессе применения к ним операций по формированию, преобразованию, перемещению и реализации трудового потенциала, в которых они могут выступать как субъектом, так и объектом экономических отношений, осуществляя отнесенные к временному интервалу следующие виды движений: физическое - в географическом, должностное - в структурно-иерархическом и профессионально-квалификационное - в информационном пространствах [3; 4].

Целью управления кадровыми логистическими потоками является координация, контроль и выполнение поставленных задач, а также развитие и поддержка работников в процессе их деятельности. Необходимо сохранить каждого человека с чисто экономических позиций, наделив его максимальным потенциалом к общественно полезной деятельности, и обеспечить предельно целесообразное использование впоследствии накопленного им ресурса способностей [5]. Управление трудовым потенциалом, в рамках концепции кадрового логистического потока, основано на разде-

ляемом видении целей организации и направлено на совершенствование деятельности каждого работника и всей организации в целом.

Логистический подход в процессе управления трудовым потенциалом, на наш взгляд, базируется на следующей концептуальной основе: объект логистического управления трудовым потенциалом – трудовые (кадровые) потоки предприятия; предмет – процесс оптимизации трудовых потоков; оптимизация кадровых потоков является сквозной и исходит из единого целого, системы; во время процесса оптимизации определенного кадрового потока, его необходимо рассматривать отдельно от других, учитывая всю логистическую кадровую цепь; все оптимизационные решения должны быть полностью согласованы и соответствовать общей стратегии предприятия; поиск и использование наиболее достоверной и полной информации, касающейся кадрового потока.

Логистический подход в управлении трудовым потенциалом необходимо рассматривать с точки зрения общего логистического правила «7R»: необходимые кадры (right personnel) в необходимом количестве (right quantity) и квалификации (right qualification) необходимым структурным подразделениям организации (right structural divisions of the organisation) в определённое время (right time) и место (right place) с необходимым уровнем затрат (right cost).

Таким образом, для эффективного управления трудовым потенциалом необходим инструментарий интегрированного управления трудовым (кадровым) и связанными с ним потоками, подбор которого является дальнейшим перспективным направлением исследований автора.

Литература

1. Ильина Л.О. Трудовой потенциал: факторы формирования и развития // Экономика, инвестиции, трудовой потенциал регионов: материалы научно-практ. семинара / под. ред. В.К. Потемкина. – СПб.: СПбГУЭФ, 2001. – 181 с. (С. 139.).
2. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства: [монографія] / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. — 228 с.
3. Фоменко А.В. Эффективность применения логистического подхода в системе управления трудовыми ресурсами / А.В.Фоменко // Проблемы современной экономики, N 1/2 (13/14), 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=693>.
4. Бабій І.В. Характеристика поточкових процесів у логістичній системі підприємства. - Вісник ХНУ, №2, Т.2, 2015. - с.108-111.
5. Уваров С. А. Логистика: общая концепция, теория и практика. – СПб. ИН-ВЕСТ-НП, 1996. с. 212.

Bohdaniuk O. V.,
PhD, Associate Professor,
Department of Statistics and Economic Analysis,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S HORTICULTURE

Horticulture has always been and remains one of the priority agricultural sectors of Ukraine, which provides the population with valuable and high-quality products, jobs; industry — raw materials; the country — food for both domestic needs and for meeting the needs of the external market. However, today in the country there are negative socioeconomic processes in the field of gardening and berry growing due to an increase in the tax burden on producers, the lack of budget financing, increases in prices for plant protection products, mineral fertilizers, logistics, etc. All these factors ultimately affect the increase in the cost of production [1].

An expert assessment of the current state of Ukrainian horticulture is the basis for concluding that the industry, by most indicators, cannot compete with the level of horticulture development in European countries. For investors in our country, it is one of the most unattractive industries, due to the long payback period of invested funds. Lack of funds from potential investors and significant risks lead to a reduction in the area of fruit and berry plantations, and a reduction in gross income, consequently, an increase in crisis phenomena in the industry. Such negative trends create preconditions for the country's loss of gardening potential and put the domestic market of fruits and berries in dependence on their imports [2].

In addition, in recent years there has been a gradual reduction of areas under fruit and berry plantations, the curtailment of industrial gardening and the concentration of production in households. In 2016, compared to 2011, the area under fruit-bearing plantations declined by 26.7 thousand hectares, or by 12% in all categories of farms. The calculation of the average growth rate for the analyzed period shows that the area annually decreased by an average of 3 per cent. This reduction was mainly due to the planting space at agricultural enterprises at 22.1 thousand hectares in 2016 compared to 2011, or 32 per cent.

Decrease in areas under fruit trees is also observed in households: in 2016, compared to 2011, the area has decreased by 4.6 thousand hectares.

During the analyzed period there was an increase in the gross collection of fruit and berry products from plantings in the fruiting years, mainly due to the increase of gross collection in households. The aggregate index of gross collection in all categories of farms is 1.06 (106%), hence, in 2016, compared to 2011, the production of fruit and berry products increased by 6 percent. Annually pro-

duction increased by an average of 1% in all categories of farms. The main factor in the increase is the yield of crops, which increased by 20 percent over the period under study (1):

$$I_y = \frac{S_1Y_1}{S_1Y_0} = \frac{20043,73}{16699,83} = 1,20 \text{ or } 120 \% \quad (1)$$

where I_y - aggregate yield index;

S_1Y_1 - gross output of 2016 year;

S_1Y_0 - conditional production.

The average yield of fruit and berry crops, for the analyzed period, in agricultural enterprises is 58.9 hundredweight per hectare, while in households - 113.1 hundredweight per hectare.

Due to the planting area there was a reduction in production, in all categories of farms by 12 percent (2):

$$I_s = \frac{S_1Y_0}{S_0Y_0} = \frac{16699,83}{18966,66} = 0,88 \text{ or } 88\% \quad (2)$$

where I_s - aggregate index of the area;

S_0Y_0 - gross production of 2011 year.

From the conducted research it can be concluded that the main factor of the increase in the production of fruit and berries in Ukraine, today, is the yield of crops, since the area of plantations has a clear tendency to decrease. The obtained higher yields in households, compared to agricultural enterprises, indicate a better organizational and agronomic work of managers, better technical and financial support, the use of high-yielding planting varieties, etc.

Therefore, the problem of effective management of the industry for the purpose of the revival and stabilization of gardening is one of the most urgent in solving its sustainable development and increasing the food security of the country.

For the revival of domestic horticulture we offer the following areas of strategic development of the industry:

- state support and control of seedlings in Ukraine;
- reproduction of plantings using modern sanitary material;
- covering domestic needs in gardening products, increasing the export potential of the industry;
- weighted varietal and species structure of production in relation to market needs;
- ecologic of production;

- development of processing enterprises. Increase of the share of products of children's and dietary food;
- state support, loans for the construction of refrigeration facilities;
- and so on.

References

1. Pechko V. Appeal to fruit and berry producers / V. Pechko. [Electronic resource] / Ukrsadprom: [official website]. - Access mode: <https://www.ukrsadprom.com/aboutus>.
2. Bohdaniuk O.V. Accounting and analytical support for the management of biological gardening assets. [Manuscript]: author's abstract. dis Cand. Econom. Sciences: 08.00.09 - Accounting, Analysis and Audit (by types of economic activity) / O.V. Bohdaniuk; National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. - K., 2011. - 21 p.
3. Harvest of crops, fruits, berries and grapes in the regions of Ukraine for 2011-2016. Statistical bulletins. [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine: [official website]. - Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Брояка А. А.,
к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики,
Винницкий государственный аграрный университет, Украина

РАЗВИТИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Развитие продовольственного рынка Украины является приоритетным и стратегическим государственным заданием, поскольку он обеспечивает продовольственную безопасность общества, социально-экономическую стабильность национальной экономики, а также способствует наращиванию экспортного потенциала страны. В условиях активного формирования интеграционных связей со странами Европейского Содружества, становление Украины как полноценного участника международных экономических отношений обуславливает необходимость увеличения объемов и повышения конкурентоспособности продукции отечественного производства.

Анализ современного состояния продовольственного рынка Украины свидетельствует о значительной утрате производственных мощностей большинства отраслей в 2000-ых годах по сравнению с 90-ми [1, с. 117]. В частности, мясной продукции произведено меньше в 2017 г. относительно 1990 г. на 44%, молочной продукции – на 60%, сахара – на 70%, муки – на 76%, хлебопродуктов – на 84% (рис.1). При этом наблюдается усиление специализации и концентрации производства экспортно-ориентированных культур и продуктов их переработки, в частности подсолнечника и подсолнечного масла.

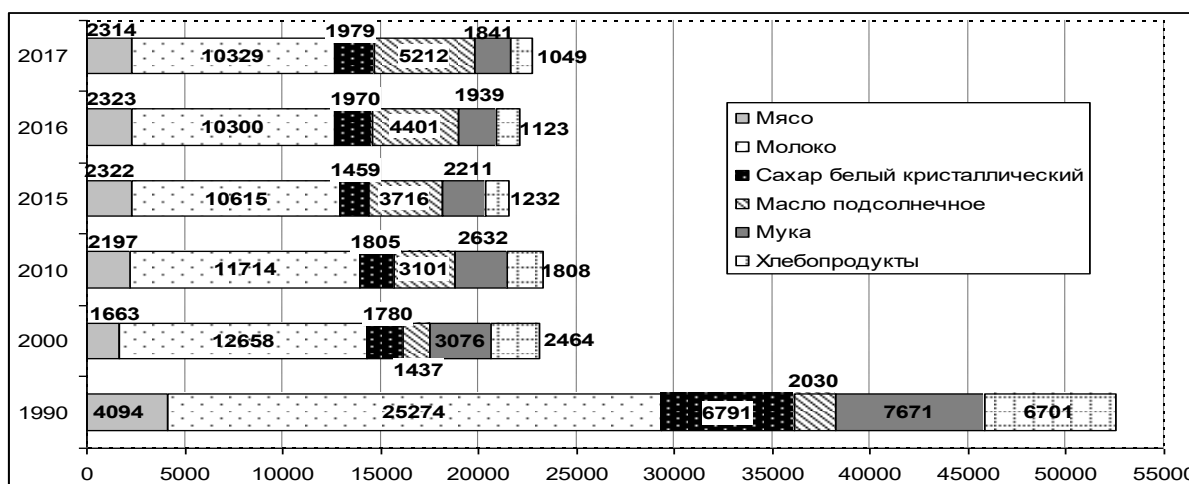


Рис. 1. Динамика производства отдельных видов продуктов питания в Украине в 1990-2017 годах, тыс.т.

Источник: Сформировано автором по данным Государственной службы статистики Украины [2]

Несмотря на сокращение производства отдельных видов продовольствия на протяжении последних лет, в целом производство продуктов питания, напитков и табачных изделий занимает лидирующую позицию в структуре реализации промышленной продукции (более 21% в 2017 г.). Всего в прошлом году было реализовано продовольственной отраслью продукции на сумму 451,1 млрд. грн. (без НДС и акциза), в том числе за границу – на сумму 122 млрд. грн.

По данным Государственной службы статистики Украины [2] индекс промышленной продукции в производстве продуктов питания, напитков и табачных изделий по отношению к предыдущему году составил: в 2013г. – 94,9%, в 2014 г. – 102,5%, в 2015 г. – 89,3 %, в 2016 г. – 104,4%, в 2017 г. – 102,9%. Незначительный рост данного индекса обусловлен в основном увеличением объемов производства мяса птицы, подсолнечного масла, кондитерских изделий, безалкогольных напитков. Эти же факторы способствовали увеличению экспорта продовольственных товаров, который в 2017 г. составил 17758,4 млн. дол. США, что на 16,2% больше, чем в 2016 г. Продовольственный рынок занимает 1 место в структуре совокупного экспорта (более 40%) и экспорта в страны ЕС (более 30%). При этом, начиная с 2015 г. одновременно прослеживается увеличение импорта продовольственных товаров, который в 2017 г. составил 4299,4 млн. дол. США, что на 10,5% больше, чем в 2016г. и на 23,4% - чем в 2015г.

Обеспечение дальнейшего стабильного прироста производства продовольственных товаров требует, с одной стороны, дополнительных инвестиций в развитие отрасли, а с другой стороны – увеличения платежеспособного потребительского спроса. Низкий уровень заработных плат большинства работающих, высокий уровень безработицы и неполная занятость, несоответствие нынешних цен реальным доходам населения сдерживают рост спроса на продукцию пищевой промышленности [3]. В струк-

туре совокупных затрат домохозяйств в Украине наибольшую часть составляют затраты на питание (за 9 мес. 2017 г. – 50,1%, за аналогичный период 2016 г. – 52,7%), тогда как в европейских странах указанные затраты составляют 10-15%. К сожалению, уменьшение затрат на питание обусловлено не повышением уровня доходов, а увеличением цен и соответственно затрат на содержание жилья, газ, воду, электроэнергию, что заставило рядовых граждан экономить на качестве и объеме потребления пищевых продуктов.

Что касается технико-технологического обновления предприятий и активизации инновационной деятельности, то пищевая промышленность является наиболее инвестиционно-привлекательной, благодаря относительно короткому периоду окупаемости. Доля внутренних капитальных инвестиций в данную сферу в 2016 – 2017 годах составляла около 20% от их общей суммы, а иностранных – порядка 18% [4]. При этом, начиная с 2015 г. наблюдается положительная тенденция их увеличения (рис. 2). В 2017 г. прямые иностранные инвестиции в акционерный капитал пищевой промышленности Украины составили 2785,1 млн. дол. США, что больше на 40,9% по сравнению с 2010 г. и на 15,1% относительно 2015 г. Наибольшими инвесторами являлись: Нидерланды (685 млн. дол. США), Кипр (598 млн. дол. США), Великобритания (462 млн. дол. США). Значительно увеличились внутренние капитальные инвестиции в сельское хозяйство. В 2017 г. они составили 57804,7 млн. грн., что на 91,7% больше чем в 2015 г., и даже при индексе инфляции 43,4% в 2015 г. их реальное увеличение оказалось почти в 2 раза. Улучшение инвестиционного климата способствует развитию сырьевого и производственного потенциала продовольственного рынка.

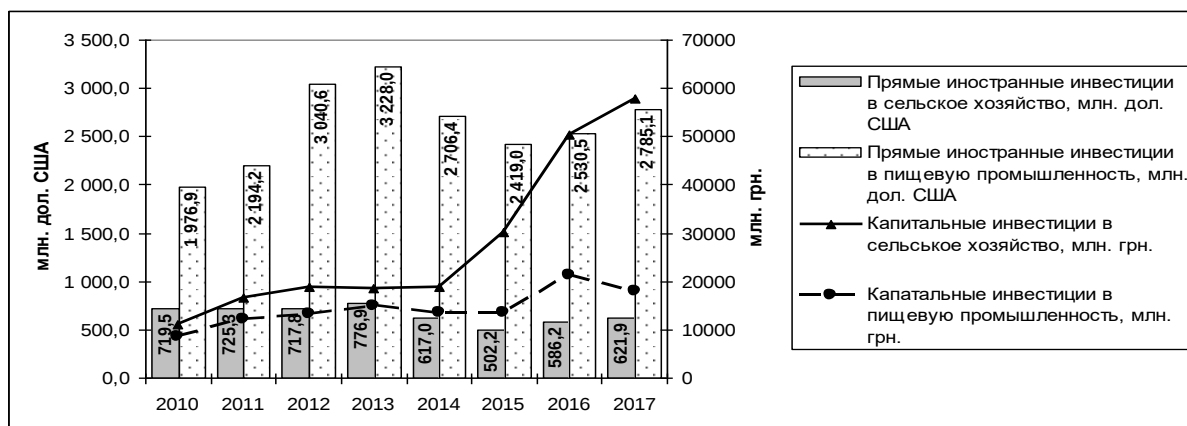


Рис. 2. Динамика инвестиций в пищевую промышленность и сельское хозяйство Украины в 2010-2017 годах

Источник: Сформировано автором по данным Государственной службы статистики Украины [2]

Итак, формирование эффективного продовольственного рынка требует решения следующих проблем: обеспечение населения необходимым

количеством пищевых продуктов преимущественно за счет внутренних источников, уменьшение импортозависимости от иностранных производителей, обновление и расширение капитала операторов продовольственного рынка путем привлечения инвестиций, приведение качества национальной продукции в соответствие к европейским и международным стандартам, что увеличит ее конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках.

Литература

1. Харчова промисловість України: стратегічні аспекти розвитку: монографія / за аг. ред. акад. НААН Я.М. Гадзала; Інститут продовольчих ресурсів НААН. – К.: Аграрна наука, 2016. – 380 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Калетнік Г.М. Сучасні тенденції розвитку харчової промисловості та її місце в економіці держави / Г.М. Калетнік, О.В. Коваленко, А.А. Брояка // Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки та практики. - 2017 - №8. – С. 7–26.
4. Семененко О. Г. Аналіз розвитку харчової промисловості України / О. Г. Семененко // Економічний вісник університету: зб. наук. пр. / Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-ту ім. Г. Сковороди. - 2017. - Вип. 33(1). - С. 168-182.

**Вишневская Б. В.,
к.э.н., доцент кафедры публичного управления
и менеджмента инновационной деятельности,
НУБиП Украины, Украина**

МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

В современных условиях переориентация сельскохозяйственного производства на инновационный путь экономического развития на основе комплексного внедрения новых технологий аграрного производства является обязательным условием ускорения его технико-технологической модернизации, базой стабильного и поступательного экономического развития. Основой подобных трансформаций является максимальное использование имеющегося потенциала и возможностей аграрной науки, поскольку внедрение результатов и достижений современной науки является основой стабильного и поступательного экономического развития, обеспечения положительной динамики расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве.

Некоторые отечественные исследователи особое внимание уделяют механизму реализации, который, по их мнению, в общем виде является внедрением совокупных условий через функционирование определенных организационно-экономических форм и методов хозяйствования для достижения определенных целей [1, с. 47].

Несмотря на то, что вопрос организационно-экономического механизма имеет длительную историю, в современных исследователей экономики аграрного сектора до сих пор отсутствует единодушное мнение относительно его содержания и экономической интерпретации. Обычно, как базовые используются понятия «хозяйственный механизм», «экономический механизм», «организационно-экономический механизм».

Инновационной системе воспроизводства присущи такие принципы организации, как динамичность, неопределенность, адаптивность, интеграция, избыточность. При организации инновационного процесса необходимо учитывать, что при применении новой техники и технологии происходит определенное разбалансировки производства, что отражается на экономических показателях работы предприятия и других организационных структур, а также на взаимоотношениях между ними. Поэтому есть необходимость в динамических и целенаправленных мероприятиях, обеспечивающих взаимодействие всех структурных элементов до окончания периода освоения новой техники.

Эффективность инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий зависит от сложившейся системы механизмов их инновационного развития, которые образуют взаимосвязь организационного, экономического и финансового механизма, в целом определяет эффективную стратегию инновационного развития и обеспечивает адаптацию инноваций к рыночным условиям [2, с. 73]. Можно утверждать, что механизм инновационного развития содержит организационные, экономические и финансовые подходы, методы и принципы формирования инновационной политики и стратегии предприятия, обеспечивающих рост конкурентоспособности, уровня социально-экономического развития и качества жизни тех, кто работает.

На основании проведенных теоретических исследований можно выделить основные составляющие механизма инновационного развития отрасли растениеводства, предусматривающих организационный механизм (организация, разработка и внедрение инноваций), экономический (управление, планирование и сбыт инноваций) и финансовый механизм (финансирования и стимулирования, страхование инноваций), что позволяет определять эффективную стратегию инновационного развития и обеспечивает адаптацию инноваций к рыночным условиям.

Механизм инновационного развития отрасли растениеводства должен основываться на взаимодействии субъектов хозяйствования, государственных властных структур и органов местного самоуправления, в ведении которых находятся финансовые, материальные, минерально-сырьевые, интеллектуальные и информационные ресурсы для эффективной инновационной деятельности в регионе. При этом все субъекты инновационной деятельности должны иметь определенную степень свободы с сочетанием

высокого уровня ответственности в пределах определенных региональных приоритетов развития.

Эффективность функционирования механизма инновационного развития зависит от обоснованного выбора инновационных проектов в соответствии с приоритетами, наличии источников их финансирования, получения оптимальных эффектов от их реализации [3, с. 11].

Действенный механизм инновационного развития отрасли растениеводства начинается с эффективных организационных шагов, которые являются основой организационного механизма.

Прежде всего, это касается создания и поддержания условий для инновационного развития путем:

- содействие внедрению инновационных технологий и выпуска инновационных продуктов;
- формирование трансфера технологий;
- реализации региональных программ подготовки и переподготовки кадров;
- обеспечение экономической безопасности субъектов инновационной деятельности;
- содействие организации и проведению семинаров и конференций по инновационным и научно-техническим вопросам;
- проведение мониторинга инновационной деятельности в регионе;
- совершенствование тарифной политики для научных институтов и организаций региона, осуществляющих инновационную деятельность;
- сопровождения и контроля реализации инновационных проектов.

Информационная поддержка инновационного развития обеспечивается путем создания информационной инфраструктуры, которая предусматривает обеспечение распространения информации об инновационных продуктах, проекты в регионе, а также об имеющихся источниках финансирования.

Экономический механизм инновационного развития отвечает за стратегическое управление инновационным развитием и связан с разработкой целей, программ, проектов с учетом текущего социально-экономического состояния, государственной политики развития инноваций, инновационного и производственного потенциала, внешних и внутренних факторов и потребностей региона в инновациях.

Стратегия инновационного развития направлена на объединение научно-технического потенциала и инвестиционной политики, с помощью которой создаются инновационные продукты и технологии.

Маркетинг инноваций направлен на изучение рынка, содействие освоению и регулирования рынков сбыта для инновационной продукции и услуг как внутри региона, так и за его пределами, а также на поддержание конкурентоспособности научных учреждений.

Однако без действенной финансовой поддержки, внедрения инноваций ограничено, поэтому именно финансовый механизм занимает важное место среди составляющих механизма инновационного развития.

Важное значение для эффективного функционирования организационно-экономического механизма внедрения инновационных разработок отрасли растениеводства имеет определение его ключевых компетенций, то есть функционального назначения. К таким мы отнесли определение и контроль за соблюдением экономических и организационных принципов, обеспечение положительной динамики инновационных процессов, мониторинг инновационных процессов и механизмы корректировки заданных параметров инновационного развития. Считаем, что концентрация именно на этих функциональных направлениях позволит обеспечить желаемую траекторию и динамику развития инновационной деятельности.

Итак, целью организационно-экономического механизма инновационного развития отрасли растениеводства является активизация их инновационной деятельности для обеспечения ускоренной модернизации материально-технической базы производства и обеспечения конкурентоспособности на отечественных и мировых рынках продовольствия.

Литература

1. Борщ Л. М. Інновації та інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л. М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 2. – С. 44–51.
2. Вишнівська Б.В. Сутність інноваційного потенціалу аграрних підприємств / Б.В. Вишнівська // Науковий вісник НУБіП України. – 2014. – Вип. 200 (1). – С. 72-75
3. Вініченко І. І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва / І. І. Вініченко // Економіка і держава. – 2009. – № 4. – С. 9 - 15.

Vovk L. V.,
Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor of Economics,
National University of Culture and Arts, Ukraine

MANAGEMENT TOOLS FOR IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES LOGISTIC FUNCTION

Logistics is the latest powerful scientific and practical direction aimed at increasing the efficiency of enterprises by optimizing logistics costs, streamlining the logistics function of the enterprise, increasing profitability through a rational allocation of resources at all stages of the complex logistics chain. Specific methods for assessing of the enterprise or industry logistics system, developed at the end of the last century in European countries, have received there over the

past decades not only powerful research, but also integration into practical activities, and have become a necessary managerial tool for evaluating logistics efficiency.

In today's economic realities, the practical orientation of domestic enterprises to the logistic efficiency of activities is not sufficiently apparent, due to such objective factors as the financial cost of logistic audit and control of the logistic chain, the need for modernization of the internal production and warehouse activity, the introduction of information technology for the effective management of material and financial flows, organization of integration cooperation of enterprises of the industry. Sometimes decisive factors are the incomplete understanding of the importance of implementation of logistics development policy, analytical modeling and forecasting of the strategy and tactics of enterprise activity and lack of experience in a cost analysis. Therefore, there is a decision-making "today for today", spontaneously, situational, intuitively.

An urgent requirement of time is the realization, research, and implementation of modern standards of logistics functions at the enterprise. Building an innovative logistics strategy increases the competitiveness of the enterprise, the efficiency of entrepreneurial activity, allows us to develop and improve the business structure in accordance with international standards.

The state of logistics determines the indicators of economic efficiency of the enterprise. The complexity of the task and the importance of implementing the six "right" rules [1] mean the need to implement the logistics management concept, the need to build a rational logistics system, which is a prerequisite for ensuring the effective implementation of the logistics policy of the enterprise.

The urgency of the use and implementation of logistics as a science and practice management of material, financial, informational, personnel and energy flows is grounded in the numerous works of Ukrainian scholars who synthesized and adapted foreign experience to Ukrainian realities, created theoretical foundation for the enrichment and development of the logistic concept of making managerial decisions. Issues of economics, organization, and design of logistic systems are highlighted in the monographs [2, 3, 4].

This publication is the approbation of scientific research [5], where the justification of the need to apply and introduce logistics in the business as a strategy of innovation development of enterprises, analysis of the main current trends, which put the relevance of logistics in the list of top priority tasks of top management: the realization of the real value of logistic costs of the company, the need for logistics planning, control and audit [1]; awareness of the role of high-quality logistic customer service as a significant factor in the competitiveness of the enterprise; increase in the turnover rate of the material flow in the supply chain; introduction of information technologies; understanding of the role of consolidation and strategic partnership in order to increase the efficiency of logistics. The objective reasons for the inhibition of implementation of the concept of logistic management in modern economic realities of Ukraine are

analyzed. The basic principles of constructing an effective logistic strategy, in particular, constant analysis of logistic indicators and continuous monitoring of the logistic function of the enterprise, introduction of information technologies for efficient management of material and financial flows, organization of integration interaction according to territorial, specific, functional and other features of enterprises, are determined.

Logistic audit is a methodologically determined research, a professional assessment by an independent party of the enterprise logistics activity, material, financial and information flows, the functioning of all existing supply chain components of the "raw-enterprise-client" closed loop, including relations with suppliers and customers, planning, document flow, logistics infrastructure, quality control and compliance of logistics costs with the enterprise's realities, the local market environment and the state of the industry. Theoretical and practical experience, knowledge of world practice, peculiarities of the functioning of the regional market allows logistics experts to identify the problem areas of enterprise logistics, compare them with the best indicators in the industry, to identify the potential, to determine the strategy and tactics aimed at optimization, in the conditions of resource constraints and for certain time.

The construction of logistic function involves the analysis of transport, warehouse, inventory costs, costs of the foreign economic activity, and others. Formation of the strategy of positioning the company in the market, sales strategy and customer service also causes prediction of the exact parameters of the logistics function.

Increasing the turnover rate of the material flow in the supply chain, the urgency of reducing the time for processing orders, rapid response and the ability to show flexibility in dealing with customers, operational management control over the real flow of material flow in the supply chain - key factors of entrepreneurial success, accelerated by the development and implementation of information technology. Due to the increasing complexity of logistics schemes, companies are increasingly aware of the economic feasibility of investing in system automation and software for information control and material flow management at all elements of the supply chain, which is crucial for the speed and quality of client orders processing, for the most efficient use logistics capabilities, optimization of warehouse logistics, etc. Supply Chain Management Information Systems (SCM) - automation, control, and control systems at all stages of the company's operations in the logistics chain of a complex closed-loop system, "raw materials-production-processing-storage-sale", make it possible to substantially optimize logistics costs.

The share of transportation costs in the company's logistics strategy complex is optimized by implementing network planning and management models, transport management system (TMS), information and navigation technologies, automated transport management systems with modern GPS monitoring.

Logist.UA is a modern TMS system, a powerful logistics tool for logistics companies in Ukraine.

Optimization of warehouse costs: advanced technology, best practices, application of inventory management models to reduce direct logistics costs for resource utilization, and the implementation of a WMS warehouse management system (Warehouse Management System) provide an efficient component of logistics activities.

Implementation of the logistics management concept, the construction of a rational logistics system is a prerequisite for ensuring the effective implementation of logistics activities of the enterprise. Logistics is one of the most effective tools for innovative development of enterprises and a developed market economy. The introduction of scientific methods and principles of logistics, the development and implementation of modern information technology, automated control systems - an urgent requirement of time in the modern economic conditions of rational activity.

References

1. Khlus A.M. Logistic audit as a managerial tool to improve the efficiency of the logistic function // Managerial consultant. Handbook of the head. - Book 2. - K.: PC "Foliant", 2006.
2. Vasilevsky M. Economics of logistics systems: monograph / [M. Vasilevsky, I. Bilyk, O. Dainega, etc.]; for ed. E. Krikavsky and S. Kubiv. - Lviv: Lviv Polytechnic, 2008. - 596.
3. Denisenko MP Organization and design of logistic systems: a textbook / [MP Denisenko, P. Levkovets, L.I. Mihaylova, etc.]; for ed. prof. MP Denisenko, prof. P. L. Levkovets, prof. LI Mykhaylova. - K.: Center for Educational Literature, 2010. - 336 p.
4. Oklander M.A. Logistics system of the enterprise: monograph / M.A. Oklander. - Odessa: Astroprint, 2004. - 312 p.
5. Vovk L.V. Logistics as a strategy for innovation development of agricultural enterprises / L.V. Vovk // Agrosvit. - 2016 - No. 1-2. - p. 8-12.

**Гуцул Т. А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики
предприятия им. проф. И.Н. Романенка,
НУБиП Украины, Украина**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТХОДОВ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Сложность и глубина энергетических проблем современности определяют энергетическую безопасность как одну из важнейших составляющих национальной безопасности страны. Формирование надлежащего уровня конкурентоспособности национальной экономики зависит от адек-

ватного обеспечения энергетическими ресурсами. Замещение традиционных топлив возобновляемыми источниками энергии являются актуальной задачей для Украины. Одним из наиболее перспективных видов возобновляемых источников энергии является биомасса - углеродосодержащих органические вещества растительного и животного происхождения.

Важнейшим видом первичных отходов сельского хозяйства, доступным для энергетического использования, является солома. Ее получают после сбора урожая в основном злаковых или других однолетних лигно-целлюлозных культур. Параметрами, которые влияют на потенциал соломы, доступной для энергетического использования, является площадь земель, покрытых той или иной культурой, и количество соломы на одну тонну собранной культуры [1]. Солома является одним из основных источников биотоплива в Украине, при сжигании которой не делает дополнительного вклада в глобальный парниковый эффект.

В Украине ежегодно собирается более 50 млн. т зерновых культур, в значительных объемах солома и растительные отходы, побочные продукты сельскохозяйственного растениеводства. Годовой технически достижимый энергетический потенциал твердой биомассы в Украине эквивалентен 18 млн. т н.э., а его использование позволяет ежегодно экономить около 22 млрд. м³ природного газа. Наибольший потенциал твердой биомассы сосредоточен в Полтавской, Днепропетровской, Винницкой и Кировоградской областях и составляет более 1,0 млн. т н.э./год.

Для определения выхода соломы и растительных остатков используют коэффициент отходов - отношение урожая соломы или стеблей растений к урожаю зерна. По разным оценкам, на каждую тонну зерна можно получить 1,5-2,0 т соломы или растительных остатков. 50-60% соломы пшеницы, ячменя, ржи используется для содержания скота и удобрения почв, а стебли кукурузы и подсолнечника остаются на полях после уборки урожая. Таким образом, в Украине есть достаточный энергетический потенциал соломы и растительных отходов [2].

Различают три основных вида потенциала биомассы - теоретически возможен (теоретический), технически доступный (технический) и целесообразно (экономический).

Теоретический потенциал - общий максимальный объем наземной биомассы, теоретически доступной для производства энергии в фундаментальных биофизических пределах.

Когда речь идет о биомассе сельскохозяйственных, энергетических культур и лесов, теоретический потенциал представляет собой максимальную производительность при теоретически оптимальном менеджменте с учетом ограничений, вытекающих из температуры, солнечной радиации и осадков. В случае отходов и остатков разного вида теоретический потенциал равен максимально образованному объему этих отходов и остатков.

Технический потенциал - доля теоретического потенциала, доступная при определенных технико-структурных условий и текущих технологических возможностях. Кроме того, принимаются во внимание пространственные ограничения, вызванные конкуренцией между различными пользователями земли, а также некоторые экологические и другие не технические ограничения.

Экономический потенциал – доля технического потенциала, удовлетворяет критериям экономической целесообразности при данных условиях.

Технический потенциал рассчитывается из теоретического через коэффициент технической доступности (достижимости). Экономический потенциал рассчитывается по техническому с помощью коэффициента энергетического использования. Расчет теоретического, технического и экономического потенциалов отходов растениеводства за 2016 в Украине приведены в таблице.

Потенциал отходов растениеводства в Украине, 2016 г.

Культуры	Валовой сбор, тыс. т	Валовой сбор отходов, тыс. т	Теоретический потенциал, тыс. т у.т.	Технический потенциал, тыс. т у.т.	Экономический потенциал, тыс. т у.т.
Пшеница	26043,4	26043	15366	7683	1998
Ячмень	9435,7	7549	4076	2038	530
Другие зерновые	2534	2027	1034	517	134
Рапс	1153,9	2308	1385	969	969
Кукуруза на зерно	28074,6	42112	19793	13855	9698
Подсолнечник	13626,9	27254	12809	8582	8582
Всего	X	x	54462	33644	21912

Производство и применение в качестве топлива биологического сырья имеет важное экологическое значение. Как показали исследования, биотопливо не причиняет вреда растениям и животным при попадании в воду или почву. Он испытывает здесь практически полной биологической распада - за месяц микроорганизмы перерабатывают 99% биодизеля. При сгорании биодизеля выделяется ровно такое же количество углекислого газа, которое было потреблено из атмосферы растением. Растительное сырье в отличие от полезных ископаемых является воспроизводимым ресурсом.

В мире происходят изменения в подходах к формированию энергетической политики государств: осуществляется переход от устаревшей модели функционирования энергетического сектора, в котором доминировали крупные производители, ископаемое топливо, неэффективные сети, несовершенная конкуренция на рынках природного газа, электроэнергии, угля - новой модели, в которой создается более конкурентную среду, вы-

равниваются возможности для развития и минимизируется доминирование одного из видов производства энергии или источников и / или путей поставки топлива. Вместе с этим отдается предпочтение повышению энергоэффективности и использованию энергии с возобновляемых и альтернативных источников [3].

Учитывая высокую зависимость страны от импортных энергоносителей, в первую очередь, природного газа, и большой потенциал биомассы, доступной для производства энергии, для Украины биоэнергетика является одним из стратегических направлений развития сектора возобновляемых источников энергии.

Литература

1. Енергетичний потенціал біомаси в Україні / [Лакида П.І., Гелетука Г.Г., Васишин Р.Д., та ін.], відповід. наук. ред. д.с.-г.н., проф. П.І. Лакида; Навчально-науковий інститут лісового і садово-паркового господарства НУБіП України. – К.: Видавничий центр НУБіП України, 2011. – С.19.
2. Біоенергетика // Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://saee.gov.ua/ae/bioenergy>
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071.

Данилевська О. Є.,
к.э.н., доцент, доцент кафедри финансов,
Мрачковская Н. К.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
НУБіП України, Украина

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мировой финансовый кризис со всей остротой поставила перед предприятиями проблему выживания и адаптации к принципиально новым условиям хозяйствования [1]. Минимизация расходов, повышение операционной мобильности, снижение уровня задолженности, обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости – все эти и другие вопросы стоят сегодня очень остро. Определенные проблемы, так или иначе связаны с вопросами эффективного управления оборотными активами предприятия.

К базовым факторам, которые учитываются при разработке политики управления оборотными активами относятся следующие:

1. увеличение рентабельности;
2. обеспечение ликвидности и маневренности предприятия;

3. обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Иными словами, трактовать достаточность, недостаточность или наличие излишка оборотных активов можно сквозь призму этих трех показателей. Рассмотрим первый из них более подробно, поскольку, по нашему убеждению, он является самым весомым.

Прежде всего отметим, что речь идет лишь о операционную рентабельность. Следует также подчеркнуть тот факт, что взаимосвязь между оборачиваемостью и рентабельностью деятельности предприятия действительно существует, но механизм взаимного влияния достаточно неоднозначный.

В рыночных условиях в долгосрочном периоде перед любым коммерческим предприятием становится цель – получение прибыли. Это цель существования этого предприятия. Достижение этой цели возможно по двум направлениям: увеличение дохода, или уменьшение расходов. Следует также добавить, что достижение этой цели может осуществляться в стратегическом и тактическом аспекте. В нашем случае речь идет именно о тактический аспект.

Увеличение дохода возможно при двух условиях:

- Увеличение объемов реализации. Во-первых: увеличить объемы производства, как правило, возможно, но речь идет об увеличении реализации. Итак, как правило предприятие производит столько, сколько может продать, т.к. дополнительный объем продукции рынка просто не нужен, в другом бы случае предприятие производило именно такой объем. Дополнительный объем можно реализовать при определенных условиях: дополнительные скидки, дополнительные расходы на промоушен продукции и тому подобное. Все это дополнительные расходы, причем без функциональной связи с конечным результатом. Во-вторых: увеличение цены на продукцию. Такой подход возможен при определенных условиях. Увеличение цены возможно, если покупатель не почувствует этого увеличения. В этом случае предприятие должно четко понимать уровень эластичности спроса по цене. Как правило, в процентном отношении, это очень не значительный резерв увеличения дохода предприятия. При переходе этого рубежа увеличение цен приводит к уменьшению количества потенциальных покупателей. Другим условием увеличения цены является система ценности товара и соответствующая цена. При одинаковых цен покупатель выбирает товар, который имеет высшую ценность для него. Если здесь существует резерв, т.к. соотношение цена/ценность в пользу производителя, а не его конкурентов, тогда предприятие может повышать цену. Но в подавляющем большинстве случаев это соотношение находится на конкурентной черте. Принципиальное увеличение ценности продукции – это вопрос стратегического характера и имеет довольно сложное решение.

- Снижение затрат на производство и реализацию продукции. Все расходы предприятия делятся на прямые и косвенные. Для того, чтобы пере-

ходить к вопросам управления затратами, прежде всего, необходимо определить структуру этих расходов. Если считать, что предприятие имеет более-менее оптимальный внутренний экономический механизм, тогда косвенные затраты являются почти оптимальными. Среди прямых расходов, как показывает статистика в целом по области и непосредственно на предприятиях, где проводились исследования, существует две большие группы затрат, которые определяют их общий уровень. Это расходы на оплату труда и материальные затраты. Расходы на оплату труда существенно сокращать нельзя, это автоматически ведет к многим негативным последствиям. Таким образом, приходим к выводу, что снижение материальных затрат – это единственный путь повышения доходности в тактическом аспекте деятельности предприятия.

Итак, встает вопрос: как снизить материальные затраты на производство при этом сохранить ценность продукции? Возможно внедрение новых технологий, но это путь сложный, затратный и длительный. Всех возможных сценариев остается единственный путь – снижение закупочных цен. А каким образом можно снизить цену закупки? Фактически только закупкой большими партиями с получением соответствующих скидок. Следовательно, закупка большой партии сырья (отображается как «производственные запасы») обеспечивает предприятию наименее сложный путь. При этом, чем выше коэффициент материалоемкости производства, тем выше эффективность такого подхода. Но какие это имеет последствия? Это автоматически увеличивает средние остатки производственных запасов, а следовательно снижает оборачиваемость оборотных активов или увеличивает показатель оборачиваемости/производительности.

Существует также еще несколько условий увеличения доходности. В системе ценности товара есть такая составляющая, как «финансовое обеспечение», т.к. это означает, что покупатель может получить товар и получить скидку при определенных условиях или получить отсрочку платежа. Предоставление покупателю возможности оплатить полученную продукцию не сразу, а на протяжении определенного периода имеет очень большое значение. Предоставление таких условий автоматически увеличивает количество потенциальных покупателей, а следовательно и дохода предприятия. Этот доход трансформируется в две категории: поступление денежных средств непосредственно в текущем периоде и дебиторская задолженность. Следовательно, фактически отсрочка платежа увеличивает объемы реализации (что потом трансформируется в прибыль), а вместе с тем увеличивает дебиторскую задолженность.

Заметим также, что готовая продукция, находящаяся на складах предприятия позволяет определенным образом увеличивать доход предприятия, поскольку обеспечивает определенную гибкость в отношениях с покупателями, в таком случае любые запросы покупателя выполняются. Это также дает возможность компенсировать возможные скачки в спросе.

Таким образом, делаем вывод, что в отличие от трактовок Бланка И. и многих других, рентабельность продукции и оборачиваемость оборотных активов имеет не прямую, а обратную связь. Улучшение одного (рентабельность) обеспечивается ухудшением другого (оборотная). Можно переформулировать данный тезис несколько иначе. Если снижение оборачиваемости оборотных активов приводит к увеличению операционной рентабельности, то это нормально, и ни в коем случае это не означает необходимости повышать оборачиваемость путем сокращения остатков оборотных активов. Можно сформулировать и таким образом: снижение оборачиваемости должно приводить к увеличению операционной рентабельности предприятия и снижению материалоемкости. Лишь в том случае, когда снизилась оборачиваемость, а операционная рентабельность не выросла можно рассматривать пути сокращения остатков оборотных активов. Однако при этом следует помнить, что на рынке могут сложиться новые условия и требования к участникам рынка и то, что раньше считалось «достаточным условием» сегодня является «минимально допустимой». Например, в процессе развития рынка и конкурентной борьбы производители вынуждены увеличить срок предоставления коммерческого кредита с 30 до 60 дней. Таким образом увеличится дебиторская задолженность, но изменятся объемы продаж. Но если оставить те же самые условия предоставления отсрочки платежа, то объемы продаж могут снизиться.

Литература

1. Матукова Г.І., Костюченко Д.В. Управління оборотним капіталом підприємства в умовах кризи // Економіка Криму. – 2010. – №1(30). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_30/047_matukova.pdf.
2. Мельничук К.С. Управління оборотними активами підприємства як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності // Наука й економіка. – 2009. – № 4(16). – Т. 2. – С.108-112.
3. Thompson A. A., Strikland A. J. Strategic Management: Concept and Cases. – N.Y.: Richard D. Irwin, 1990. – 984 p.

Диброва А. Д.,
д.э.н., профессор, декан экономического факультета
Диброва Л. В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры административного менеджмента
и внешнеэкономической деятельности
НУБиП Украины, Украина
Диброва М. А.,
Cofco International, Forwarder

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕРНА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Поскольку Украина является экспортно-ориентированной страной, тенденции мирового рынка зерна оказывают существенное влияние на украинский рынок. Экспортные цены на зерновые культуры и продукты их переработки зависят прежде всего от мировой конъюнктуры, внутреннего предложения и спроса, валютных курсов и экспортных ограничений (пошлины, квоты, индикативные цены).

В настоящее время объем экспорта зерновых составляет около 7 млрд. долл. США, и привлечение таких весомых средств с рынка – огромная задача. Значительная зависимость от внешних рынков требует повышенного внимания к формированию эффективного механизма регулирования рынка зерна. Ведь, если трейдеры не в состоянии обеспечить заключение внешнеэкономических контрактов, тогда остатки невыкупленного зерна спровоцируют падение внутренних цен и сокращение рентабельности производства зерновых, что безусловно привело бы к сокращению производства в следующем маркетинговом году. Поэтому защита интересов всех участников данной цепочки является важной задачей аграрной политики государства.

За последние годы в результате внедрения принципов дерегуляции на рынке зерна ликвидирована Государственная хлебная инспекция вследствие чего отпала необходимость платить за ее сертификаты, которые не принимались ни в одной стране мира. Упрощенно применения карантинных сертификатов, которые теперь не являются обязательными для перемещения зерна внутри страны. Для перевозки зерна по железной дороге теперь применяются электронные вместо бумажных накладных. Одно из последних решений отмена обязательной сертификации элеваторов [1, с. 14-17].

Однако, несмотря на принятые меры инфраструктурные расходы при экспорте зерна остаются еще на достаточно высоком уровне, что снижает конкурентоспособность отечественного зерна на внешнем рынке, в частности перед крупнейшим конкурентом - Российской Федерацией. Так, инфраструктурные расходы при экспорте зерна в среднем составляют около

600 грн на 1 тонну, или около 15% от всех расходов. При этом транспортные расходы и оплата услуг занимают около 95% всех расходов.

Как свидетельствуют данные авторитетного международного издания Trading Economics, цена на пшеницу на мировом рынке продолжает уменьшаться девятый год подряд. Ведь по состоянию на 3 марта 2017 стоимость 1 т пшеницы - 429,61 USD / BU (1 бушель пшеницы - 27,2 кг, или 100 кг = 3,674 бушеля), тогда как в 2012 году были все \$900, а в 2008-м она достигла исторического максимума - \$1194,5. Если взглянуть на график ниже, то становится понятно, что финансовый кризис 2008 года до сих пор продолжает влиять на ценовую конъюнктуру и что рынок после роста в 2000-х возвращается в ценовой диапазон 1990-х годов [2].

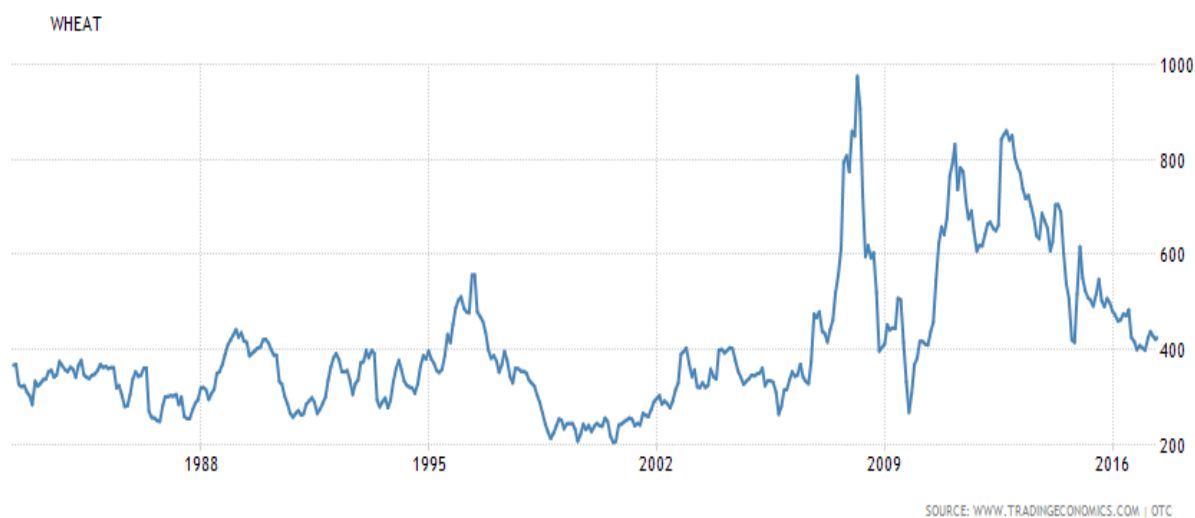


Рис. 1. Цена мирового рынка на пшеницу, долл. США за бушель

Источник: <https://tradingeconomics.com/commodity/wheat>

Из анализа международных рынков следует основная тенденция, которая продолжает доминировать на рынке - низкие закупочные цены. Если 5-10 лет назад цены были на историческом максимуме, то уже несколько лет подряд на большинство культур они пересекли исторический минимум.

Учитывая негативную ценовую динамику для сохранения конкурентоспособности важной задачей остается уменьшение инфраструктурных издержек на рынке зерна.

Вследствие повышения логистических затрат сельхозпроизводители в Украине получают меньшую выгоду от цен на мировом рынке: им приходится нести затраты, обусловленные неэффективностью системы логистики. В результате они теряют доходы, по разным оценкам, в размере от 600 до 1600 млн. долл. США ежегодно, что составляет 20-50% от текущего объема банковских кредитов в отрасль сельского хозяйства. Это производит серьезное негативное влияние на инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность отрасли [3].

Высокие затраты на логистику в Украине обусловлены ее достаточно низкой эффективностью. Так, в мировом масштабе эффективность логистики в Украине находится лишь на 80-м месте, если сравнивать страны по интегральному показателю Всемирного банка Logistics Performance Index (LPI) в 2016, или на 35% хуже, чем у лидера этого рейтинга - Германии. До последнего времени проблема с логистикой не выглядела столь уж серьезной, поскольку высокие мировые цены на зерно с избытком перекрывали как неэффективность логистики, так и структурную проблему отечественного агросектора - низкую производительность труда. Поскольку урожайность зерновых в Украине составляет лишь половину той, какой достигают в ЕС и США. Сейчас на фоне стагнирующих цен на мировых рынках, этот запас с каждым днем уменьшается, и несовершенная логистика может стать весьма неприятным фактором в ближайшем будущем для украинских агроэкспортеров [4].

Можно выделить пять основных причин, обуславливающих высокие логистические затраты: 1) недостаточная четкость нормативно-правовой базы и недостаточно эффективное управление государственным имуществом, создает препятствия для частных инвестиций; 2) недостаточное использование речного транспорта; 3) низкий уровень инвестиций в железнодорожный транспорт; 4) отсутствие складских мощностей для хранения грузов; 5) чрезмерное использование автомобильного транспорта [3].

С целью решения вышеуказанных проблем необходимо:

1) Государству установить четкие и прозрачные «правила игры» на рынке, которые будут стимулировать конкуренцию и привлечение частных инвестиций в развитие объектов логистической инфраструктуры. А государственные компании в секторе должны эффективнее и прозрачно управлять инфраструктурными активами, которые сегодня находятся в собственности государства.

2) Инвестировать в развитие речной транспортной инфраструктуры. Для полного использования потенциала Днепра необходимы инвестиции в создание речного грузового флота и устранения «узких мест» речной инфраструктуры таких как: углубление русла реки в мелких местах, что позволит проводить суда большего тоннажа; удлинить период навигации в зимний, критический для экспорта зерновых период года (ноябрь - май), учитывая последние изменения погодных условий; реформировать систему навигации с современными стандартами, оптимизация работы шлюзов и разводных мостов.

3) Государство через «Укрзализныцю» диктует условия на рынке предоставления вагонов для перевозки зерна (хопперов). Но в то же время не вкладывает средства в обновление парка вагонов, который является старым и требует немедленного обновления (большинство вагонов эксплуатируются от 20 до 30 лет, то есть на грани сроков физического износа и по данным «Укрзализныци» 82% хопперов должны быть списаны уже в

2019). Главной причиной того, что частные перевозчики не хотят инвестировать в собственный парк хопперов, является дискриминационная тарифная политика государства, поскольку частные перевозчики платят полную стоимость использования железнодорожных путей (в среднем на 3-7 долл. США/т больше), тогда как использование хопперов Укрзализныци не тарифицируется в части оплаты за «пустой проезд». Распределение и использование вагонов Укрзализныци происходит непрозрачным образом. Очевидно, что правила и тарифы использования железнодорожной инфраструктуры должны быть прозрачными одинаковыми для всех перевозчиков, а управление железнодорожной инфраструктурой - отделено от предоставления услуг по перевозке грузов в рамках реформы этого государственного монополиста. Это позволит частным перевозчикам создать собственный парк хопперов и конкурировать на рынке перевозок зерна, предлагая дешевые и качественные услуги аграрным производителям.

4) Украина имеет достаточно мощностей по хранению и перевалке зерна, однако многие объекты морально и физически устарели. Как следствие - неоправданно высокие расходы на услуги по сушке, погрузке/разгрузке, взвешивания, проведение тестовых замеров и скорости проведения таких операций. А значит, инвестирование в обновление этой инфраструктуры позволит не только повысить ее эффективность, а соответственно - снизить цену перевозки 1 тонны зерна, и обеспечить необходимую скорость перевозки. Это критически важно для прибыльности агропредприятий, поскольку позволяет доставлять весь объем продукции на мировые рынки собственно в периоды «высоких» цен.

5) Использование дорог «на износ» приводит к разрушению дорожного покрытия и росту выбросов углерода в атмосферу. Поэтому параллельно с обеспечением необходимых инвестиций в развитие сети автодорог в порты (что будет иметь множество положительных эффектов для местных общин и развития бизнеса и туризма) сегодня начала создаваться система пунктов весового контроля. Поэтому удорожание грузовых перевозок позволит перенаправить избыточный грузопоток, который сейчас «вытягивают» на себе автомобильные дороги, на железнодорожные и речные маршруты [4].

Итак, неэффективность в организации логистических маршрутов доставки и дополнительные расходы на нее становятся весомым фактором для украинских производителей зерна. Это подрывает их конкурентоспособность на мировом рынке, особенно на фоне последних тенденций падения мировых цен на зерно. Поскольку недополученные доходы заставляют производителей сокращать инвестиции в лучшую производительность выращивания зерна, необходимых для выживания на рынке [4].

Важной задачей государства является формирование и обеспечение равных и прозрачных условий для всех участников рынка.

Государственная политика по поддержке сельхозпроизводителей, а также курсовые факторы становятся важными конкурентными составляющими. Например, крепкий рубль сдерживает продажу высокого урожая РФ, тогда как ослабление аргентинского песо, наоборот, дает преимущества при экспорте. Украине приходится конкурировать в первую очередь с российскими производителями, а также пытаться занять нишу на европейских рынках, конкурируя с локальными европейскими и североамериканскими поставщиками. В итоге, для удержания рынков нужны четкие правила игры, установленные на 3-5-летний период без изменений; инвестиции, которые активно уже идут в сектор; и ценовое преимущество [2].

Литература

1. Украинская зерновая ассоциация // Ежемесячный информационно-аналитический журнал «АПК-Информ». – 2017. - №5 (35). – С.14 – 17.
2. Ярошук О. Зерно на вагах – прогноз цін до кінця маркетингового року / Олександр Ярошук. – 2017/14/03. – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/248-zerno-na-vagah--prognoz-tsin-do-kintsya-marketingovogo-roku>.
3. Звіт Світового банку «Перехід на вищий щабель: рекомендації зі вдосконалення системи зернової логістики в Україні». – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/feature/2015/09/15/shifting-into-higher-gear-recommendations-for-improved-grain-logistics-in-ukraine>.
4. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту / Дмитро Науменко. – Режим доступу: https://lb.ua/economics /2016/ 08/15 /342521_logistika_zernovih_ukraini.html

Жайворонок Л. В.,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры биржевой деятельности
и торговли НУБиП Украины, Украина

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализированы основные проблемы развития биржевого фондового рынка Украины. Предложено приоритетные направления его развития.

Ключевые слова: биржевой рынок, фондовый рынок, фондовая биржа, финансовые инструменты.

Актуальность. Условием экономического развития какой-либо страны, субъектов предпринимательства является непрерывный процесс привлечения, распределения и перераспределения ресурсов. Биржевой фондовый рынок является рынком с высоким уровнем организации, функционирование которого направлено на формирование максимально справедливого ценообразования путем концентрации спроса и предложения на

финансовые инструменты, допущенные к котировке на организаторах торговли. Современный этап развития мировой экономики характеризуется определяющей ролью финансового рынка и ростом значимости рынка ценных бумаг. Учитывая значительную роль биржевой деятельности в современной финансово-экономической системе, решение существующих проблем в этой сфере является важной научно-практической задачей. Исследованию вопросов состояния и тенденций развития биржевого фондового рынка посвящены труды украинских и зарубежных ученых, таких как В. Базилевич, А. Барановский, С. Варналий, В. Корнеев, С. Лапишко, И. Лютый, В. Мищенко, А. Мозговой, С. Науменкова, В. Шелудько, И. Школьник, Ф. Ален, В. Берг, Дж. Долан, К. Форбс, У. Шарп и другие. Однако настоящее его состояние свидетельствует о наличии многих нерешенных вопросов, требующих изучения и поиска путей их решения.

Цель исследования заключается в оценке современного состояния биржевого фондового рынка Украины, определении основных проблем его функционирования и направлений их решения.

Изложение основного материала. Фондовый рынок – важная составляющая экономики любого государства, в том числе и Украины. Фондовый рынок – это совокупность механизмов и правил, позволяющих осуществлять куплю-продажу ценных бумаг. По информации регулятора – Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовом рынке – система отечественного фондового рынка представлена значительным количеством его профессиональных участников. Основная доля в биржевой торговле приходится на фондовой бирже. В Украине фондовый биржевой рынок представлен 10 биржами «Киевская международная фондовая биржа» (КМФБ) «Приднепровская фондовая биржа» (ПФБ) «Украинская межбанковская валютная биржа» (УМВБ) «Украинская международная фондовая биржа» (УМФБ) «Украинская фондовая биржа» (УФБ) «Восточно-Европейская фондовая биржа» (ВЕФБ) «Украинская биржа» (УБ) «Фондовая биржа «ИННЕКС»; «Фондовая биржа «ПФТС»; «Фондовая биржа «Перспектива». Наличие такого количества торговых площадок затрудняет контроль над операциями с ценными бумагами и способствует распространению манипулирования их стоимостью [1, с. 130]. По сравнению со странами с развитой рыночной экономикой, уровень мощности развития фондовых бирж Украины, показателем которого является соотношение доли капитализации листинговых компаний к ВВП страны, несколько низок и составляет всего 19,7% совокупного ВВП, тогда как в Великобритании – 122,2 % и США – 114,9% [3].

Проблемы развития биржевого фондового рынка Украины:

1) Отсутствие биржевой культуры. Недоверие и низкий уровень информированности населения о деятельности фондового рынка является одной из причин слабого развития биржевого рынка, что приводит к низкой активности физических лиц на фондовой бирже.

2) Низкий уровень применения новейших технологий и механизмов электронной торговли. С развитием компьютерных и интернет-технологий, торговля на биржах переходит в виртуальную среду и может быть доступной для любого. Такая доступность имеет ряд как преимуществ, так и недостатков. Основными преимуществами открытости (доступности) фондовых бирж являются: увеличение объема аккумулированных свободных денежных средств и, соответственно, увеличение устойчивости фондовой биржи к резким колебаниям; повышение ликвидности инструментов, торговля которыми происходит на бирже; повышение финансовой грамотности населения, поскольку для торговли на фондовых биржах необходимо обладать определенными минимальными представлениями о функционировании фондовой биржи; увеличение объема доступного капитала снижает стоимость его привлечения для предприятий.

3) Рост количества неквалифицированных трейдеров. Переход на алгоритмические методы торговли, содержит риск запрограммированных ошибок. При этом следует отметить, что фондовые биржи лишь создают условия, необходимые для осуществления торговых сделок с ценными бумагами, помогают встретиться продавцам и покупателям, предоставляют помещения, консультационные и арбитражные услуги, техническое обслуживание и обеспечивают все для того, чтобы эти операции состоялись. Общий объем торгов на украинских фондовых площадках за 2017 снизился на 2,07% по сравнению с показателем 2016 года.

Тенденции развития фондового биржевого рынка в Украине частично связаны с мировыми. Можно выделить несколько из них [2]:

- Формирование глобального рынка ценных бумаг. Проявляется через горизонтальное объединение бирж и торговых систем различных стран, создание стратегических биржевых альянсов как составляющей глобального рыночного хозяйства.
- Универсализация деятельности. Проявлением универсализации услуг фондовых бирж являются: торговля различными финансовыми инструментами, предоставление клиринговых услуг, проведение депозитарного и расчетного обслуживания, предоставление широкого спектра информационных услуг.
- Применение новейших технологий и механизмов электронной торговли. Для украинского биржевого рынка ценных бумаг долгое время был характерен низкий уровень применения новейших технологий и механизмов электронной торговли.
- Ориентация фондовых бирж на коммерческий характер деятельности. Коммерциализация означает превращение бирж из организаций, принадлежащих членам биржи - брокерам и банкам, которые существуют на принципах некоммерческих организаций, в обычные акционерные общества, акции которых обращаются на свободном рынке.

- Концентрация депозитарных, клиринговых и расчетных систем. Процесс концентрации происходит путем укрупнения. В мировой практике сегодня наибольшую популярность приобретают международные депозитарно-клиринговые системы.

- Усиление тенденции взаимосвязи и взаимозависимости развития экономик стран мира с фондовым рынком.

Выводы. Решение проблем фондовых бирж в Украине является важной составляющей развития отечественной экономики, поскольку биржевая деятельность является весомым элементом финансово-экономической системы любой страны. Разработка единой программы развития фондового рынка государства совместно с финансовыми посредниками позволит повысить уровень ликвидности, снизить волатильность и уровень спекуляций, расширить ассортимент биржевых инструментов, уменьшить зависимость от внешних инвесторов. Налаживание деятельности фондовых бирж в Украине позволит им интегрироваться в международное рыночное пространство, решать вопрос о привлечении дополнительных ресурсов и стимулирует общенациональное развитие страны. Основными направлениями решения существующих проблем биржевого фондового рынка является концентрация биржевой торговли путем консолидации всех существующих бирж; проведение модернизации всех элементов инфраструктуры рынка ценных бумаг; увеличение капитализации, ликвидности и прозрачности рынка в целом; совершенствование законодательной базы.

Литература

- 1.Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf.
2. Пластун О. Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення / О. Л. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 134–139.
- 3.Проект програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>
4. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. На шляху до системних змін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/NSSMC/2016-77829441>
5. Шевченко О. М. Аналіз тенденцій розвитку фондових бірж у світі та Україні / О. М. Шевченко // Економіка і регіон. – 2014. – № 4. – С. 73–76.

Жук Е. С.,
к.э.н., ассистент кафедры экономики и финансов предприятия,
Киевский национальный торгово-экономический университет,
Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Организация и управления финансовыми потоками предприятий в сегодняшних изменяющихся условиях мировой рыночной экономики является основой результативного и эффективного развития экономики в целом.

Образ жизни, доступность информационных ресурсов, уровень образования современного общества требуют принципиально иных подходов управления системой финансовых отношений предприятия, с учетом индивидуальных особенностей каждого конкретного направления бизнеса. Это обусловлено тем, что именно на этой первичной ступени управления финансами в наибольшей степени проявляется воздействие финансов на рентабельность работы предприятия в целом.

Эффективная финансовая деятельность субъектов хозяйственной деятельности обеспечивает:

- необходимую стабильность в процессах предоставления рабочих мест, совершенствуя трудовой потенциал экономики в целом, путем регулярной выплаты основной заработной платы в совокупности с предоставлением других дополнительных благ (моральный, социальный и т.п. факторы);

- наполнение государственного бюджета за счет уплаты налогов и других государственных платежей предприятиями, результативно распределяющими свои финансы, получая максимальную прибыль.

Эффективность финансового механизма субъектов хозяйственной деятельности зависит от уровня развития внутреннего управления, от грамотного использования разных способов привлечения капитала, максимизации объема привлеченных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. Управление денежными потоками предприятия в процессе кругообращения его средств, обеспечивает синхронизацию объемов поступлений и затрат в соответствующие периоды. Основным приоритетом функционирования финансовой системы предприятия есть целенаправленное использование средств, посредством разработки и реализации финансовой политики, организации управления и финансового контроля.

С учетом существующих ограничений функционирования финансового управления предприятий предлагаются следующие пути их преодоления:

- ✓ создание действенной системы управления активами и системы бюджетирования предприятия;
- ✓ использование методологических указаний и методик при составлении бюджета предприятия;
- ✓ максимизация объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников;
- ✓ определения целесообразности формирования финансовых ресурсов за счет внешних источников;
- ✓ управления привлечением заемных финансовых средств;
- ✓ обеспечения минимизации уровня финансового риска;
- ✓ эффективное управление денежными потоками предприятия в процессе кругооборота его средств;
- ✓ синхронизации объемов получения и расходования средств в определенные периоды.

Следует отметить существующую мировую тенденцию по внедрению инновационных продуктов с учетом ограниченности финансовых ресурсов на этапе привлечения инвестиций, особенно производственными предприятиями. Но заинтересованность в получении «быстрой» прибыли от проекта способствует эффективному перераспределению внутренних ресурсов с большей осознанностью возможностей руководством проекта. Индикатором «принятия» нововведений является готовность работников предприятия к осуществлению процессов трансформации в управлении финансовыми ресурсами как внутренних, так и внешних.

Мировые процессы трансформации рыночной экономики способствуют изменениям и соответственно выступают катализатором трансформации в организации и управлении финансовыми потоками предприятий.

Литература

1. Карпова Т.С. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні / Т. С. Карпова, О.В. Позднякова // Фінанси, облік, банки, 2014. – 144-152 с.
2. Синікова О.М. Стратегічний аспект інноваційних процесів та можливості їх залучення до національної економіки [Електронний ресурс] / О. М. Синікова // Українська державна академія залізничного транспорту, 2008. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/48_1.pdf.
3. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#n13>.

Карасик О. М.,
к.э.н., профессор кафедры финансов
НУБиП Украины, Украина

AGRICULTURE TECHNOLOGY (AGTECH): НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Развитие продовольственной цепи «от поля до вилки» остается одной из актуальнейших глобальных проблем. По мнению экспертов, к 2050 году человечество достигнет, как минимум 9 млрд человек. Это создает определенные вызовы для пищевой индустрии. К 2050 году осталось собрать всего 34 урожая. Чтобы обеспечить все население планеты едой, необходимо увеличить производство на 65%, что предполагает ежегодное возрастание на 1,5%. Эта грандиозная задача по обеспечению продовольственной безопасности в масштабах планеты дает толчок для развития мирового сельского хозяйства [1]. Кроме того, перед сельским хозяйством появились и новые цели. Сельское хозяйство становится все более "многофункциональным".

Развитие аграрного сектора уже не может осуществляться за счет экстенсивных факторов, поскольку они почти исчерпаны. Однако значительные перспективы открывают новые технологии. Технологические достижения, которые способны изменить всю продовольственную цепь и облик сельскохозяйственного бизнеса, получили название Agriculture Technology [1-4].

Основные составляющие AgTech представлены на рис.1.

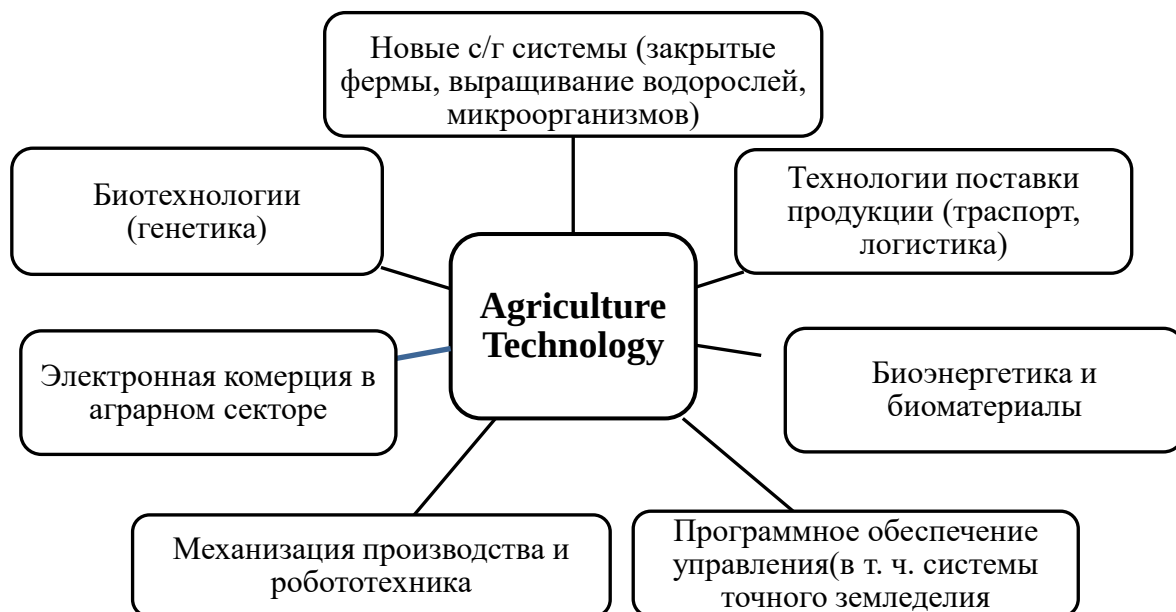


Рис. 1 Составляющие AgTech [4]

Финансирование компаний, занятых разработкой и внедрением технологий AgTech обеспечивается преимущественно за счет частного и венчурного капитала. Среди корпоративных инвесторов наиболее активными являются компании Monsanto и Syngenta.

Мировой объем финансирования Agriculture Technology за период 2010-2016 гг. Вырос в 8 раз (рис. 2).

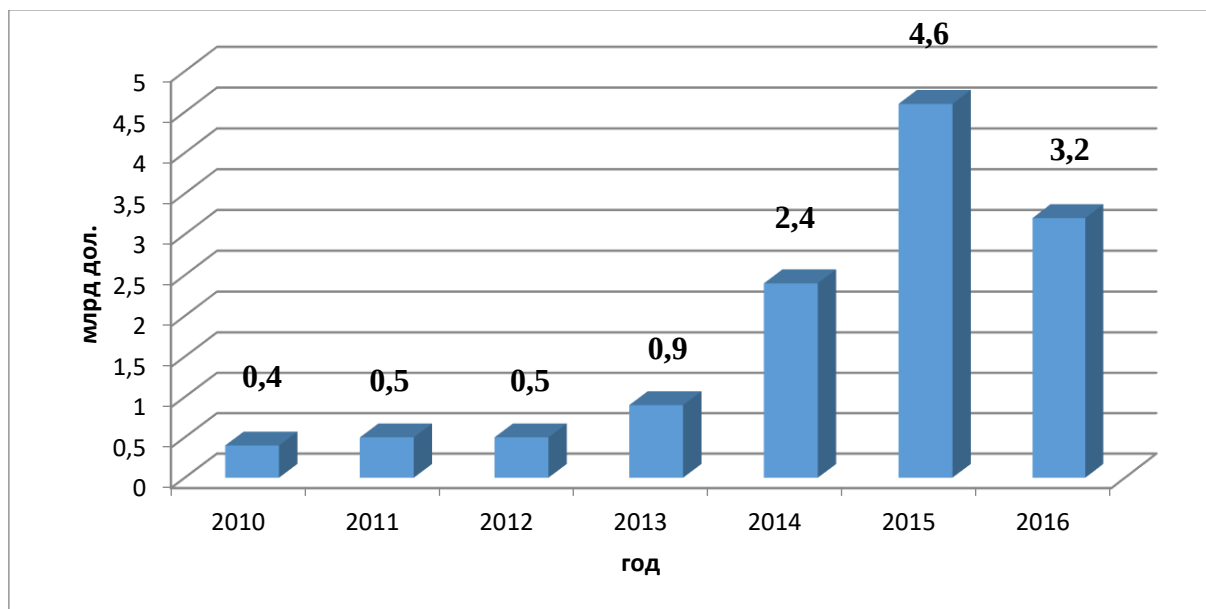


Рис. 2 Мировой объем финансирования AgTech за 2010-2016 гг., млрд долл.

Источник: [4]

По результатам 2016, наибольший размер инвестиций привлечено в сектор электронной коммерции - 40% (1290 млн. долл.), на втором месте сфера биотехнологий - 22% (719 млн долл.), на третьем - системы точного земледелия с показателем в 12,6% (405 млн долл.) [4].

К мильтиотраслевому сектору Agriculture Technology принадлежат молодые инновационные компании, небольшие по размеру, но с перспективами роста в будущем. Сложность оценки этого вида бизнеса тормозит привлечение венчурного капитала на их развитие.

Многие исследователи и практики считают, что такие компании оценить невозможно, поскольку они не имеют финансовой истории, а в отдельных случаях не созданы даже продукты или услуги для коммерческой деятельности. Мы признаем данную проблему, но согласны с А. Дамодараном, который считает, что оценить возможно, и наиболее продуктивным подходом оценки молодых фирм является дисконтированная стоимости ожидаемых денежных потоков от ее деятельности [5, с. 856], хотя это сложнее сделать, чем оценить публичную компанию.

Основные подходы к оценке венчурного капитала представлены в Рекомендациях по оценке (2015г.). где освещена лучшая мировая практика оценки инновационного бизнеса [6]. По нашему мнению, самым простым подходом в оценке молодых компании является метод сравнений на основе отраслевых мультипликаторов, например, такого, как: отраслевой мультипликатор стоимости компании / прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизационных отчислений ($EV / EBIDTA$), рассчитанный за 12 последних месяцев (ТТМ).

Отраслевой мультипликатор рассчитывается по формуле:

$$K_{FV} = \frac{FV}{12 * EBIDTA_i} \quad (1)$$

где K_{FV} – отраслевой мультипликатор стоимости компании (фирмы) по отношению к ее $EBIDTA_i$ за 12 последних месяцев.

Тогда стоимость молодой компании (FVi) можна определить як произведение отраслевого мультипликатора на прогнозируемый показатель $EBITDA_i$ компании:

$$FVi = K_{FV} * \sum_{i=1}^{12} EBITDA_i \quad (2)$$

А стоимость собственного капитала молодой фирмы (EV):

$$EV = FV - DV + FCF \quad (3)$$

где DV – долговой капитал фирмы, а FCF – ее свободные денежные средства.

Литература

1. AgFunder Agtech Investing Report [https: 2016](https://agfunder.com/research/agtech-investing-report-midyear-2016) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://agfunder.com/research/agtech-investing-report-midyear-2016>
2. Lesson From The Frontlines Of The Agtech Revolution [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://agfunder.com/research/bcg-agfunder-report-2016>
3. Rob Leclerc. How Sustainable Is The Agritech Venture Ecosystem? [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/robleclerc/2016/08/17/how-sustainable-is-the-agritech-funding-market36/#387469be6f75>
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; Пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 1340 с.
5. International Private Equity and Venture Capital Valuation Guidelines - Edition December 2015 <http://www.privateequityvaluation.com/valuation-guidelines/4588034291>

Kvasha S. M.,
Doctor of sciences, professor.
Vice-rector for educational and educational work,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine
Grigoriev S. O.,
post-graduate student of the Department of Global Economics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

IMPORTANT ASPECTS OF FOOD SECURITY OF UKRAINE

The strategy of economic development of the agrarian sector should ensure a systematic reproduction process, preservation and protection of the environment, resource potential, people's livelihoods. An optimal combination of state and market regulators should play an important role in reforming the agro-industrial complex. Successful implementation of the new agrarian policy will solve a complex of tasks set by the agroindustrial complex for creating decent living and working conditions for the workers of villages, increase the level of supply of the population with the main food products of high quality, increase the export orientation of domestic agricultural production, increase its reliability and ensure development at the level of advanced agrarian countries of the world. The fulfillment of all planned tasks will contribute to solving problems of achieving food security of our state.

The main aspects of food security, on Academic S.M. Kvasha are the following [3]:

1. Political - characterizes the ability of the state to maintain its stable positive international image as competitive in the agrarian foreign markets, to provide its citizens with the consumption of food products in accordance with accepted international standards and norms.

2. Economic - characterizes the ability of the state to mobilize domestic resources and agro-economic potential of the country for the organization of agricultural production and provision of food to the population mainly at the expense of own production, and thus guarantee sufficient economic independence from foreign markets.

3. Social - determines the employment of the population in the agricultural sector of the economy with the corresponding labor productivity, its payment, with full provision of infrastructural factors for the functioning of rural areas.

Satisfaction of the needs of the population in the foodstuffs, within its purchasing power, in 2015, as in the previous 2013-2014, was ensured, mainly due to domestic production.

At the same time, in two food groups, the share of imports exceeded the 30% threshold for this indicator. The highest level of import dependence - 65

percent - was noted for the group "fish and fish products", since 90% of imported supplies belong to the species of fish that are exclusively extracted in the waters of the marine economic zones of other states, due to the peculiarities of their biological cycle.

The excess of the limit criteria for the vegetable oil group is due to the import of tropical oils (palm and coconut oil occupy more than 90% of imports), which are in active demand from domestic producers of the food industry.

It should be noted that in 2015 compared to 2014, there was a reduction in the share of imports in almost all food groups, even those where there was usually a high percentage of imports. It is a group of "fruits and berries", where in 2013 - 2014 import dependence, due to the import of exotic fruits, cultivation which is not typical for Ukraine, exceeded 35%. However, in this case, this is not a positive signal. The reduction in imports was due to a decrease in total food consumption by Ukrainians, caused by a significant drop in purchasing power (Table 1),

Table 1

Food Independence for Individual Products in 2010-2015 *

Foodstuffs	Volume of imports in 2015	Capacity of the domestic market (according to SSC)		Indicator of import dependence in 2015, %
		2010 p.	2015 p.	
Bread and bakery products (in terms of flour)	190	5105,9	5897,0	3,2
Meat and meat products	158	2384,0	2179,0	7,3
Milk and dairy products	78	9469,8	8995,1	0,9
Fish and fish products	237	667,0	367,0	64,6
Eggs (million pcs)	190	13279	12015	1,6
Vegetables and melons	95	6581,3	6890,0	1,4
Fruits, berries and grapes	588	2203,2	2179,2	27,0
Potatoes	17	5913,8	5892,0	0,3
Sugar	4	1704,0	1528,0	0,3
Vegetable oil of all kinds	160	680,0	525,0	30,5
Including sunflower oil	1	428,0	450,0	0,2

* compiled by the authors according to the State Statistics Committee

Consequently, in 2015, the deterioration of food security was recorded on virtually all of the key indicators:

the average daily caloric intake of the Ukrainian diet decreased to 2799 kcal, which corresponds to the level of the beginning of two thousand years;

the actual average consumption per capita of food decreased in 7 of the 10 main food groups. At the same time, the main reduction in consumption was due to products of animal origin (meat, milk, fish, eggs), the share of which in the total caloric content of the diet is 28% when required by a balanced diet of 55%;

the economic availability of food to the population was deteriorated by 1.1 percentage points. The share of households' expenditures on food in total

total expenditures has reached 54.7 per cent, which is 3-5 times more than the same figures in the EU countries.

It can be considered positive that, nevertheless, satisfying the needs of the population in food, within the limits of its purchasing power, was ensured, mainly due to domestic production.

Thus, the strategy of food security should be aimed at: ensuring the necessary amount of food at the expense of own production and, if necessary, by reducing supply and yield fluctuations, adequate management of national food stocks, development of transport infrastructure and sales systems; ensuring access of all sections of the population to available food.

Therefore, Ukraine should clearly define the parameters of food security and, on this basis, develop a strategy and directions for the development of the agro-industrial complex taking into account the rational use of its potential and strengthening export orientation.

References

1. Berezin O.V. Problems of the formation of the food market of Ukraine: [Monograph]. / O. Berezin - K.: Higher School, 2002. - 211 p.
2. Grishova I.U., Kryukova I.O. Current state and problems of ensuring food safety of Ukraine // I. Yu. Grishova, IO Kryukova - Bulletin of the Sumy National Agrarian University. - 2014 - # 8. - Access mode: Vsna_ekon_2014_8_5.pdf
3. Kvasha S.M. Foreign Economic Activity of Ukrainian Agricultural complex: Status, Strategy and Development Tactics / SM Kvasha - K.: ZAO "NICHLOWA". - 2000. - 252 pp.

Кирейцева В. О.,
магистр, НУБиП Украины, Украина
Кирейцева Е.В. к.э.н., доцент,
НУБиП Украины, Украина

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Основными причинами провала реформ в сельском хозяйстве является отсутствие собственной модели проведения трансформационных мероприятий, внедрение отдельных элементов рыночной экономики без развития соответствующей социальной инфраструктуры. Поэтому, нужны новые радикальные шаги к решению социально-экономических задач на селе. Игнорирование социальной защитой крестьянина обязательно приведет к обострению продовольственной проблемы всего общества.

Независимо от экономической модели хозяйствования (командно-административной или рыночной) роль и значение человеческого фактора всегда является определяющими. При этом в условиях рыночной модели организации сельскохозяйственного производства важность рабочей силы

растет, поскольку значительно усложняется механизм организации воспроизводственного процесса. Именно поэтому социальные проблемы, социальная защита в значительной мере влияет на характер формирования земельных отношений. Они должны быть ориентированы не только на надлежащее решение экономических проблем, связанных с использованием земельных ресурсов, но и обязательно учитывать социальную составляющую воспроизводственного процесса.

Перспективы интеграции Украины в европейское пространство предусматривают активизацию использования совокупности инструментов, механизмов, факторов, направленных на формирование социально ориентированной системы аграрного развития земельных отношений. Центральное место в такой системе должно отводиться выработке новой идеологии сельского развития, будет способна преодолеть неуверенность сельского населения в своем будущем, изменить отношение государства к крестьянам, восстановить его доверие к власти и улучшить социально психологический климат на селе. В этом контексте на первый план должно выходить построение конкурентоспособного, самобытного, прогрессивного украинского села, которое невозможно осуществить без развития человеческих ресурсов, поскольку, согласно Конституции Украины, "человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность определяются наивысшей социальной ценностью».

В ряде приоритетов, заложенных в стратегии развития сельских территорий Европейского Союза "Стратегия 2020", акцент сделан на проблемах сельской занятости, формировании трудового потенциала села и его мотивации, поскольку устойчивое развитие сельской местности определяется не только возрождением высокоорганизованного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, но и созданием рабочих мест и достижением социального благосостояния сельского населения [1].

В Украине, как и во многих странах мира, сельская местность характеризуется значительно хуже экономическими и социальными условиями жизни людей по сравнению с городами и объективно обуславливает высокий уровень бедности среди сельских жителей. Именно бедность определяет социальные отношения, характеризующиеся отсутствием необходимых материальных средств для того, чтобы проводить "нормальное" (согласно нормам принятых обществом) жизни, например, невозможность прокормить свою семью, дать образование детям или обеспечить семью качественным медицинским обслуживанием, а современный экономический кризис провоцирует усиление остроты этой проблемы.

Осуществляя государственную активную политику занятости населения в сельской местности, органы государственной власти должны ограничиваться только мерами по содействию в трудоустройстве безработных, поскольку наиболее незащищенным является сегодня сельское население, которое находится в состоянии вынужденной неполной занятости.

Следует отметить, что на создание благоприятных условий для формирования и воспроизведения сельского населения и трудового потенциала оказывают влияние здравоохранения, образования, культуры и сферы услуг, без которых невозможно функционирование мотивации труда персонала.

В социально ориентированной рыночной экономике должны учитываться существенные различия в способностях работников. Это означает, во-первых, создание одинаковых условий для их развития; во-вторых, предоставление работы по способностям; в-третьих, создание необходимых условий для высокоэффективного труда [2].

Выяснено, что современное украинское село теряет не только трудовую, но и интеллектуальный потенциал. Убыточность сельскохозяйственных предприятий, резкое уменьшение бюджетного финансирования, спад покупательной способности населения - основные причины ухудшения и разрушения социальной инфраструктуры в сельской местности. Закрытие детских дошкольных учреждений, медицинских учреждений, культурно-бытовых учреждений привело к сокращению рабочих мест на селе. Все это делает невозможным доступ все большего числа крестьян к жизненно необходимым услугам, в том числе по охране здоровья и образования. Анализ возрастного состава жителей села показывает, что растет количество лиц пенсионного возраста, что приводит к росту нагрузки на работающих [3].

Обосновано, что в странах ЕС, в которых существует эффективная с точки зрения обеспечения рационального землепользования система законодательных и административных ограничений для землевладельцев и землепользователей. При этом государственное регулирование земельного рынка, ограничение прав землевладельцев и землепользователей направлены на обеспечение стратегически важной цели, которая заключается в сохранении сельского уклада жизни, его гуманитарной составляющей, как важной составляющей существования и развития общества в целом. Это означает необходимость усиления социальной составляющей при урегулировании земельных отношений в условиях развития рынка земли в Украине. Поэтому теория социальной функции земельной собственности должна стать базисом дальнейшего развития земельных отношений.

Социальные проблемы развития села в современных условиях, по нашему убеждению, могут быть решены благодаря возрождению сельскохозяйственных предприятий. Прежде всего это касается кооперативов и государственных агрохозяйств, которые, в отличие от крупных агрохолдингов, корпоративных хозяйств, других агроформирований, значительно лучше обеспечивают обустройство социальной сферы на селе. Речь идет о том, что, согласно учредительных документов, государственные и кооперативные хозяйства обязательно должны способствовать решению социального пакета задач на селе.

Литература

1. Бакулина А. С. Направления государственного стимулирования персонала сельскохозяйственных предприятий в странах-членах ЕС и Украины / А. С. Бакулина, Т. А. Зинчук // Вестник аграрной науки Причерноморья. - 2015. - Вып. 2. - Том. 1. - С. 65-74.
2. Лозинская С. И. Значение доходов населения в формировании экономического роста / С. И. Лозинская // Вестн. Нац. ун-та "Львов. политехника". - 2009. № 649. - С. 104-109.
3. Федорюк М. Д. Организационно-экономические основы развития социальной инфраструктуры сельских территорий в условиях интеграции в ВТО / Федорюк М. Д., Григанич Н. С., Дубель И. В. // Инновационная экономика. - Тернополь, 2009. - Вып. 13. - С. 153-159.

Коробова Н. Н.,
к.е.н., доцент, доцент кафедры глобальной экономики,
НУБиП Украины, Украина

ПЕРСПЕКТИВИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ

В условиях нехватки финансовых, а в последнее время и человеческих ресурсов, органам государственной власти придется прибегать к так называемым «непопулярным решениям». Такая ситуация остро наблюдается в социальной сфере, которая отображается в существенном повышении стоимости жилищно-коммунальных услуг, в сфере же формирования добавленной стоимости, в частности аграрной отрасли, такие решения обычно отображаются в сокращении расходов на программы государственной поддержки. С одной стороны такие решения мотивированы взятыми Украиной обязательствами перед кредиторами, в частности МВФ, с другой стороны - появляется вопрос как обеспечить население продуктами питания, остаться лидерами внешнего рынка и удержать отрасль, которая на сегодня фактически есть основной для наполнения бюджета. Вопрос выбора приоритетных направлений развития всегда является непростым, а в период экономического кризиса, безумной девальвации и «непровозглашенной» войны, трудно даже рассчитывать на адекватность решений и прогнозируемость политики, в том числе аграрной. В таких условиях наиболее рациональным решением есть проведение глубинного анализа ситуации с привлечением как можно большего количества экспертов, группирования основных проблем и формирования плана оперативных действий, для их решения.

Такой способ работы теперь избрало Министерство аграрной политики и продовольствия Украины. В частности, на базе министерства организована работа Совета по вопросам разработки проекта Единственной

комплексной стратегии развития сельского хозяйства и сельских территорий в Украине на 2015-2020 годы. В соответствии с Положением о Совете он создан с целью введения мероприятий, направленных на разработку совместно с представителями общественных объединений агропромышленного комплекса, национальных и международных неправительственных организаций, научными работниками, представителями Министерства аграрной политики и продовольствия Украины и центральных органов исполнительной власти, деятельность которых направляется и координируется Кабинетом Министров Украины через Министра аграрной политики и продовольствия Украины, а также с привлечением советников от Европейской комиссии проекта Единственной комплексной стратегии развития сельского хозяйства и сельских территорий в Украине на 2015-2020 гг. Для работы над отмеченной концепцией было создано 8 рабочих групп за определенными направлениями, в состав которых входят 3-4 подгруппы. В частности, группа 3 «Факторы производства в агропромышленном комплексе» заботится вопросами земельной реформы; доступу к финансам; обновлению и модернизации производственных и перерабатывающих мощностей и вопросами инфраструктуры и логистики. Деятельность этой группы неразрывно связаны с вопросами, которыми займутся эксперты группы 6 «Государственная поддержка и налогообложение в сфере сельского хозяйства».

Однако стоит заметить, что рядом с процессом формирования долгосрочной стратегии и плана мероприятий на ближайший год, Минагрополитики пытается поддержать сельскохозяйственных товаропроизводителей уже сегодня. Да, в соответствии с решением правительства финансовая поддержка аграрного сектора в 2017 году будет предоставляться на удешевление долго и краткосрочных кредитов, а также в поддержку отрасли животноводства. Общая сумма предусмотренного финансирования составляет 550 млн. грн.

Кроме того, Министерством уже подготовлено новую редакцию Закона «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины». Отмеченным Проектом предусматривается концентрация внимания на таких основных аспектах как ценовая регуляция аграрного рынка, финансовая поддержка субъектов ведения хозяйства и поддержка малых сельскохозяйственных производителей. Нововведения предусмотрены путем создания Учреждения для поддержки малых сельскохозяйственных предприятий, которые есть подотчетным и подконтрольным Минагрополитики. Ее создание и содержание предлагается осуществлять за счет государственного и местных бюджетов, инвестиций а также добровольных взносов как юридических так и физических лиц. Кроме того, предлагается создание специального реестра малых предприятий-получателей государственной поддержки, с целью унификации учета таких субъектов ведения хозяйства и публичного контроля за предоставлением и использованием бюджетных

средств. Стоит отметить, что создание аналогичного единственного реестра предусмотрено и для других субъектов ведения хозяйства, которые будут получать государственную финансовую поддержку.

С целью поддержки малых агропроизводителей в обновлении основных средств законопроектом предусматривается: частичная компенсация стоимости капитальных расходов и предоставления кредитных гарантов и ссуд. Порядок использования отмеченных инструментов государственной поддержки, после принятия соответствующего закона, будет утверждать Кабинет министров Украины.

Инициативным проектом Закона также предлагается нововведение в виде замены Аграрного фонда на Государственного интервенционного агента, который будет заботиться вопросами поддержания цен на объекты государственной аграрной интервенции, путем, в частности, покупки и продажи таких объектов, формированием государственного интервенционного фонда и закупкой услуг, связанных с комплексом мероприятий из хранения, перевозки, переработки, и страхования объектов государственной аграрной интервенции. Учет аграрных интервенций предлагается проводить в соответствующем реестре.

Среди приоритетных мероприятий финансовой поддержки субъектов ведения хозяйства в аграрном секторе определено:

- частичную компенсацию процентной ставки кредитов коммерческих банков;
- частичную компенсацию капитальных инвестиций или расходов капитального характера, а также софинансирование;
- компенсацию лизинговых платежей;
- субсидирование страхования сельскохозяйственной продукции.

Особенностью здесь является также то, что, в соответствии с новой редакцией закона, местные органы власти, исходя из потребностей региона и его особенностей, могут разрабатывать и внедрять собственные (отдельные) программы поддержки субъектов ведения хозяйства агропромышленного комплекса, за счет средств местных бюджетов.

Как отмечено в объяснительной записке к соответствующему нормативно-правовому акту принятия Закона Украины "О государственной поддержке сельского хозяйства Украины" (новая редакция) предоставит возможность эффективнее выполнять функции поддержки сельскохозяйственного производства в Украине, решит вопрос стабилизации ценовой ситуации в аграрном секторе экономики.

Выводы и перспективы последующих исследований. Проведенный анализ деятельности органов исполнительной власти свидетельствует об их стремлении относительно усовершенствования деятельности субъектов ведения хозяйства в аграрном секторе. Инициативы Минагрополитики при должном их финансировании потенциально могут не только стабилизиро-

вать ситуацию, особенно ценовую, на рынке агропродовольственной продукции и ресурсов, но и дать мощный толчок для развития малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве. Консолидация же усилий производителей, государства и международных организаций, в том числе инвесторов будет способствовать достижению стратегической цели, определенной «Концепцией Государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики на период до 2020 года» относительно создания организационно-экономических условий для эффективного социально направленного развития аграрного сектора, стабильного обеспечения населения качественной и безопасной отечественной сельскохозяйственной продукцией, а промышленности сельскохозяйственным сырьем, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, наращивание объемов на мировом рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Локутова Е. А.,
к. с.-х. наук, доцент кафедры аграрного консалтинга и туризма,
НУБиП Украины, Украина

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ УКРАИНЫ: ПРАВОВЫЕ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Упадок и обнищание села после распада Советского Союза вызвало целый ряд социальных, экономических и экологических проблем, решение которых возможно только за счет развития альтернативных видов деятельности. Под влиянием высокой безработицы активизируются процессы поиска занятости крестьян. Развитие сельского туризма в условиях безработицы сельских жителей может в определенной степени обеспечить рабочие места для них, повысить уровень их занятости.

В рамках реализации Концепции развития сельских территорий до 2025 года, одобренной распоряжением Кабинета Министров Украины от 23 сентября 2015 №995-р, Министерство аграрной политики и продовольствия Украины способствует повышению доходов сельского населения за счет диверсификации сельской экономики, а также инфраструктуры сельского пространства как рекреационного ресурса. Значительную роль в этом процессе принадлежит сельскому зеленому туризму [1].

Украинское село имеет все необходимые составляющие для развития сельского туризма: богатое историко-архитектурное наследие, культуру, самобытные традиции, живописные ландшафты; богатейшие лечебно-рекреационные ресурсы; достаточно состоятельные села с частным жилым фондом и трудолюбивыми людьми. Но в то же время острой проблемой

для жителей села является нехватка рабочих мест. Сельский туризм относится к отраслям, которые не требуют для своего развития больших средств и капиталовложений. Таким образом, этот вид деятельности с каждым годом приобретает всё большее распространение как среди сельского населения, которое предоставляет услуги гостеприимства, так и среди городских жителей, которые с удовольствием пользуются таким гостеприимством.

В селах под влиянием высокой безработицы активизируются процессы поиска занятости крестьян. Развитие сельского зеленого туризма в условиях безработицы сельских жителей может в определенной степени обеспечить рабочие места для них, повысить уровень их занятости. Это будет способствовать расширению сферы услуг, в частности торговли, общественного питания.

По данным Государственной службы статистики на конец 2016 года в Украине действовало 33 682 фермерских и 4100000 личных крестьянских хозяйств (ЛКХ). Доля ЛКХ в общем объеме сельскохозяйственного производства составляет 45% [2, с. 29]. Именно эта категория хозяйств является селообразующей и такой, которая сочетает собственные экономические интересы с социальной ответственностью перед обществом.

Закон Украины "О личном крестьянском хозяйстве" (2003 г.) дает право владельцу личного хозяйства оказывать услуги в сфере сельского зеленого туризма с использованием продукции и имущества этого хозяйства, что не является отдельным видом предпринимательской деятельности [3]. Такой туризм является аналогом западноевропейского агротуризма, работа в рамках которого признается как продолжение сельскохозяйственной деятельности крестьянина.

Современные экономические условия способствуют росту численности городских жителей, которые имеют желание и финансовую возможность воспользоваться услугами сельского туризма. С другой стороны, присоединиться к формированию национального рынка услуг в сельском туризме пробуют всё большее количество семей, имеющих личные крестьянские хозяйства. Конкуренция между отдельными поставителями услуг (хозяевами агроусадьб, производителями сельскохозяйственной продукции), отсутствие взаимодействия и скоординированности действий между органами власти, бизнесом, наукой и образованием являются преградой экономического развития местной общины, рационального использования и сохранения ресурсов, продвижения агротуристического бренда региона. В контексте этой проблемы, одним из стратегических приоритетов развития внутренней торговли Украины на инновационных началах является кластерный подход.

Успех кластерной экономической самоорганизации местных общин в ведущих странах Европы распространил эту успешную рыночную модель на весь мир. Самоорганизация экономических единиц в пределах местной

общины в кластеры позволяет достичь экономического процветания и социального благополучия общества.

Классик экономической теории М. Портер считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем, принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. По его определению кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но и вместе с тем ведущих совместную работу [4].

К туристическим кластерам относят группы предприятий, сконцентрированные в пределах одной территории, которые совместно используют туристические ресурсы, специализированную туристическую инфраструктуру, локальные рынки труда, осуществляют совместную маркетинговую и рекламно-информационную деятельность [5].

Кластер сельского туризма – это добровольное объединение расположенных по территориальному соседству поселений (агроусадеб), туристических заведений (сельский музей, этнотрактир, винно-дегустационный подвал, дом-лавочка этносувениров т.д.) и мелких предпринимателей, мастеров и художников, которые взаимодополняют и усиливают конкурентные преимущества друг друга. Совместно они создают эксклюзивный тур-продукт сельского туризма данной территориальной общины.

Таким образом, кластер сельского туризма можно определить как сконцентрированную на определенной территории группу взаимосвязанных предприятий, учреждений и организаций сферы туризма и гостеприимства (туроператоры, турагенты, средства размещения, питания) и других, связанных с ней отраслей (транспорта и связи, образования, культуры, торговли, здравоохранения и др.), местных органов власти и общественных объединений, взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга при создании комплексного сельского туристического продукта региона.

Залогом успешного начала собственного агротуристического дела и профессионального приема и обслуживания туристов в сельской местности является качественное информационно-консультационное обеспечение, наличие профессиональных знаний, умений и навыков у всех членов сельской общины, агро-туристического кластера.

Сейчас в Украине образовательная деятельность по сельскому туризму осуществляется в учебных заведениях разных уровней: от высшего образования (III-IV уровня) до среднего специального образования (I-II уровня).

Кроме этого, специализированное обучение по сельскому туризму осуществляется в виде курсов при региональных центрах занятости и подразделениях последиplomного образования некоторых вузов. Также этим вопросом занимается ассоциация сельскохозяйственных консультационных служб Украины [6]. Определенный задел в разработке методических и программных материалов осуществляет Государственный научно-методический центр аграрного образования «Агросвита»[7].

В вузах III-IV уровня аккредитации учебные дисциплины сельского туризма за последние 10-15 лет преподавались в рамках направлений и специальностей «Туризм», «Менеджмент организаций», «Гостиничный бизнес», «Агробизнес» и другие. В большинстве случаев этот учебный курс рассматривался как выборочный для учебного заведения.

В большинстве высших учебных заведений III-IV уровня он рассматривался как разновидность специальных дисциплин по туризму при подготовке специалистов образовательного уровня «Бакалавр». Для некоторых вузов (Львовский национальный университет имени И. Франко, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины и Львовский аграрный университет) сельский зеленый туризм запланирован как специализация при подготовке специалистов по направлению «Туризм» и «Сфера обслуживания».

Развитие сельского туризма в нашей стране тесно связано с деятельностью ОО «Союз сельского зеленого туризма Украины», который был основан в 1996 году. Цель Союза – популяризация отдыха в украинском селе, содействие развитию сельской инфраструктуры и самозанятости сельского населения, сохранение культурного наследия и окружающей среды. Союз также делает все возможное для повышения роли местных общин, которые объединяют владельцев усадеб, активизация их партнерства с органами местной исполнительной власти, а также рост предложений и спроса на отдых в селе, повышение роли СМИ в популяризации отдыха в селе. При содействии Союза в мае 2003 года был принят Закон Украины "О личном крестьянском хозяйстве". Союзом основаны и действуют областные отделения и ячейки во всех областях Украины [8].

В 2004 и 2008 годах Союзом были введены программа экологической маркировки «Зеленая усадьба» (рис. 1) и категоризации услуг «Украинская гостеприимная усадьба» (рис. 2), разработанные на основе ряда европейских аналогов, в частности латвийского и польского опыта. Главной целью экологической маркировки «Зеленая усадьба» является сохранение окружающей среды, а также создание у местных жителей мотивации к её сохранению.



Рисунок 1. – Знак экологической маркировки «Зеленая усадьба»



Рисунок 2. – Знак категоризации услуг «Украинская гостеприимная усадьба»

С 2009 года деятельность Союза дополняется значительной информационно-консультационной работой, проводимой совместно с кафедрой аграрного консалтинга и туризма НУБиП Украины. Организация учебных курсов, школ-тренингов, конференций, круглых столов, семинаров, участие в выставочной деятельности, издание научно-методической литературы в течение 8 лет способствуют распространению знаний в этой сфере среди всех, кто в этом нуждается [8]. Преподаватели и аспиранты кафедры принимают активное участие в деятельности Союза в качестве экспертов по категоризации в сфере сельского зеленого туризма «Украинская гостеприимная усадьба» и Программы экологической маркировки "Зеленая усадьба".

Учебные курсы и школы-тренинги, проводимые на базе кафедры аграрного консалтинга и сервиса НУБиП Украины имеют целью предоставить необходимые знания о сельском зеленом туризме всем тем, кто начал это дело или имеет желание и возможности ее начать. Обучение проводят опытные преподаватели, профессора, доценты, специалисты в сфере сельского зеленого туризма. Программа курсов охватывает широкий спектр вопросов, которые актуальны при ведении деятельности в сфере сельского зеленого туризма [9].

С 2014 года кафедра вместе с Союзом также проводит выездные курсы повышения квалификации по сельскому зеленому туризму. Целевая аудитория курсов – представители местных органов власти и самоуправления, общественных организаций, владельцев личных крестьянских и фермерских хозяйств, которые предоставляют услуги в сфере сельского зеленого туризма.

Итак, обеспечение сельского населения и сельских общин необходимой информацией о возможностях развития сельского зеленого туризма в Украине, относится к приоритетным направлениям агроконсалтинговой деятельности.

Выводы. Сельский туризм является для Украины неиссякаемым источником дохода, способствует формированию новых рабочих мест, эко-

номическому развитию территории, стимулирует развитие социальной и экологической инфраструктуры села. При устойчивом развитии сельского туризма наблюдается превалирование позитивного влияния на природную, социально-экономическую среду над негативным.

Большую роль в успешном развитии сельского туризма в Украине играет его информационно-консультационное обеспечение, образовательная деятельность учебных заведений всех уровней.

В предоставлении туристических услуг Украина на современном этапе уступает многим странам, хотя в сельском хозяйстве, зеленом туризме как в объемах, так и у потенциальных возможностях, государство имеет значительные возможности.

Литература

1. Концепция развития сельских территорий (распоряжение КМУ от 23.09.2015 № 995-р).
2. Панорама аграрного сектора України. Міністерство аграрної політики і продовольства. 2017. – С. 29.
3. Закон Украины "О личном крестьянском хозяйстве" от 15.05.2003 г. № 742
4. Porter M.E. On Competition / M.E. Porter. - Updated and Expanded Edition. - A Harvard Business Review Book, 2008. - 544 p.
5. Левченко Т.П. Кластерный подход к устойчивому развитию туристских дестинаций / Т.П. Левченко, К.К. Кулян, М.К. Кулян // Вестник СГУТиКД. – 2012. – №2 (20). – С. 67-72.
6. Национальная ассоциация сельскохозяйственных консультационных служб Украины – <http://www.dorada.org.ua/>
7. Государственное учреждение «Научно-методический центр информационно-аналитического обеспечения деятельности высших учебных заведений «Агроосвита» – <http://www.agroosvita.com>
8. ОО «Союз сельского зелёного туризма Украины» – www.greentour.com.ua
9. Кальна-Дубінюк Т.П., Локутова О.А. Кудінова І.П, Рибак Л.Х., Мосіюк С.І., Самсонова В.В., Бесчастна М.В. Основи управління та організації відпочинку в агрооселях. Інформаційні матеріали до семінару з дорадництва для власників агроосель. Серія 3. Сільськийзелений туризм. 3-тє видання. Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2016. – 103 с.

Олейник Л. А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов,
НУБиП Украины, Украина

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОХОДНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Значительное влияние на обеспечение доходности сельскохозяйственных предприятий имеет объем инвестиций в этот сектор. Сельское хозяйство является базовой отраслью национальной экономики, уровень его развития определяет в значительной степени состояние и перспективы развития других отраслей.

Инвестиции способствуют эффективной деятельности аграрного сектора экономики, являются главным фактором экономического роста, восстановления и получения дохода от хозяйственной деятельности.

Агропромышленный комплекс Украины имеет достаточно главных условий для значительного привлечения средств как от отечественных, так и от иностранных инвесторов.

Современные аграрные предприятия требуют значительных капитальных вложений с целью увеличения получения дохода от своей деятельности в следующих основных направлениях: введение в действие животноводческих помещений, строительство теплиц закрытого грунта, рекультивация земель, строительство элеваторов, строительство оптово-розничных рынков сельскохозяйственной продукции, и тому подобное.

Одним из надежных кредиторов украинских аграриев, который осуществляет финансирование украинского аграрного сектора на доступных для него условиях, является Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), который стал крупнейшим инвестором отечественного аграрного сектора за последние годы и вложил в его развитие более 250 млн. евро. Эти средства были инвестированы в 36 государственных и частных проектов. За весь период сотрудничества с украинскими заемщиками ЕБРР было профинансировано 344 проекта на сумму более 10,5 млрд. евро. Это дает надежду на дальнейшее развитие партнерских отношений ЕБРР с малыми и средними отечественными аграрными предприятиями [1].

Современное состояние аграрного сектора экономики Украины за последние шесть лет характеризуется спадом инвестиционной деятельности при низкой активности иностранных инвесторов и недостатке внутренних инвестиционных ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях.

Благодаря созданию благоприятного инвестиционного климата в 2008 году удалось привлечь четверть миллиарда иностранных инвестиций в аграрную сферу, в нынешних ценах эквивалентно трети всех капитальных инвестиций в сельское хозяйство.

Стоит отметить, что начиная с 2010 года, иностранные инвесторы практически не интересовались аграрным сектором Украины. Они продолжают терпеть убытки от девальвации национальной денежной единицы, выводя ранее инвестированные средства. 2014 и 2015 годы стали периодами рекордных убытков, поскольку был фактически нивелирован тот потенциал, который закладывался в 2005 -2008 годах и который еще сегодня позволяет получать доходы от экспорта сельскохозяйственно-го сырья.

Капитализация аграрного сектора благодаря иностранным инвестициям сегодня находится на уровне 2007 года. Необходимо отметить высокий приток иностранных инвестиций в сельское хозяйство в 2009 году на фоне мирового финансового кризиса. В то же время показатели 2010 - 2016 годов так и не смогли превысить даже докризисный уровень 2009 года [2].

В целом, на основе данных Государственного комитета статистики Украины, объем капитальных инвестиций в аграрный сектор за 2016 год вырос на 51%. Это показатель выше чем в среднем по украинской экономике, капиталовложения в которую за год увеличились на 18%. В первом квартале 2017 года тенденция сохранилась: увеличение на 60,5% дало сельское хозяйство и 21,4% экономика в целом [3]. Но, несмотря на процентный рост, как уже отмечалось, вложения в аграрную сферу только возвращаются к докризисным показателям. В 2013 году капитальные инвестиции в сельское хозяйство Украины (без учета оккупированных территорий Крыма и Донбасса) составили 2 млрд. долларов, в 2016 г. – 1,7 млрд. долларов. По оценкам прогнозов Национального научного центра «Институт аграрной экономики двухмиллиардный барьер инвестиций будет взят в 2018 году. Эксперты предполагают инвестиции в сельское хозяйство страны в 2018 году – 2,7 млрд. долларов.

Итак, аграрный сектор Украины имеет достаточно привлекательных условий для привлечения значительных объемов инвестиций. Однако многие потенциальные иностранные инвесторы воздерживаются от вложения средств. Это обусловлено высокими рисками, которые связаны с экономической и политической ситуацией в стране, инфляцией, низкой инвестиционной привлекательностью аграрных предприятий, несовершенством нормативно-правовой базы.

Литература

1. Агрогод рекордов и новых вызовов [Электронный ресурс]. - Режим доступа к информации: <https://economics.unian.ua/agro/1700277-agrorik-rekordiv-inovihviklikiv.html>.
2. Сельское хозяйство сохранит приоритетность инвестиций [Электронный ресурс]. - Режим доступа к информации: http://www.agroperspectiva.com/ru/press_release.
3. Капитальные инвестиции по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. - Режим доступа к информации: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Онищук Ю. В.,
к.э.н., ассистент кафедры административного
менеджмента и альтернативных источников энергии,
Винницкий национальный аграрный университет, Украина

ПРОИЗВОДСТВО ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях стремления Украины отвечать мировым тенденциям жизнеобеспечения, возникает потребность в поиске альтернативных направлений хозяйствования аграрных предприятий. Одним из таких направлений - есть производство органической продукции, актуальность которого обусловлена рядом преимуществ. К основным преимуществам данной отрасли следует отнести: 1) экономические: повышение рентабельности продукции, независимость от внешних источников финансирования, повышение конкурентоспособности продукции, рост чистой прибыли, совершенствование системы управления ресурсами и затратами; 2) экологические: сохранение от загрязнения природных вод, обеспечения экологического баланса среды, снижение техногенного воздействия на почвы, сохранения и восстановления биоразнообразия в агроландшафтах; 3) социальные: этическая и естественное поведение человека в экосистеме, обеспечение населения качественными продуктами, повышение занятости и благосостояния на земле. [2]

Производством органической сельскохозяйственной продукции занимаются почти все страны мира. Доля хозяйств, поставляющих такую продукцию, постоянно растет. В частности, за последние 5 лет в странах Европы площадь под производство органической продукции возросла на 2 млн. га, и в конце 2016 составляла 295 тыс. Характерным показателем развития органического сельского хозяйства являются размеры органических площадей под сельскохозяйственными культурами. Наибольшую площадь под органические культуры имеет Испания - 2 млн. га, Италия - 1,7 млн. га, Франция - 1,5 млн. га, Германия 1,1 млн. га, Австрия - 0,6 млн. га. [1, 4].

Сфера органического производства в мире охватывает сельскохозяйственную и перерабатывающую отрасли, а также заготовку продукции, которую собирают в лесах, получают от пчеловодства и аквакультуры. Результатом органического производства является органическая продукция, к которой принадлежит целый спектр товаров, среди которых косметика, одежда, мебель, предметы интерьера, средства гигиены, органическая бытовая химия, детские игрушки и тому подобное. Основным же сегментом мирового рынка органической продукции является производство экологически чистых продуктов питания.

В течение последних десятилетий намечены определенные тенденции развития мирового рынка органики: 1) спрос концентрируется в развитых странах; 2) растет спрос в странах развивается; 3) происходит консолидация игроков рынков; 4) усиливается государственная поддержка производителей органической продукции; 5) постоянно расширяется ассортимент органических продуктов и товаров. При этом мировой рынок органической продукции имеет высокий потенциал развития и позволяет агропродовольственным компаниям укрепить свои позиции в новой нише с растущей емкостью не только на локальных, но и на международных рынках, потребители же имеют возможность альтернативы выбора экологической продукции. [2].

Украина, имея значительный потенциал для производства данного вида продукции, ее экспорта, потребления на внутреннем рынке, также достигла определенных результатов. Официальные статистические обзоры IFOAM подтверждают, что если в 2002 г. в Украине было зарегистрировано 31 хозяйство, получившее статус "органического", то в 2016 насчитывалось уже 360 сертифицированных органических хозяйства, а общая площадь сельскохозяйственных угодий, на которых ведется органическое производство, составила 411, 2 тыс. га. [5]. По состоянию на начало 2017 года, наша страна занимает 11 место среди стран Европы и 20 в мире по общей площади сертифицированных органических угодий. При этом, почти половина таких земель в Украине заняты под выращиванием зерновых - 48,1%, а это 7 место среди основных стран-производителей органических зерновых. Более 16% таких угодий занимают масличные - 5 место в мире, и еще 4,6% бобовые - 7 место, 2% - овощи - 10 место, фрукты - 0,6% и виноград - 0,1% [4].

В последние годы объемы потребления органической продукции постоянно растут. Исследования Федерации органического движения Украины [5] показывают, что современный внутренний потребительский рынок органических продуктов в Украине начал развиваться с начала 2000-х годов, составив: в 2006 году - 400 тыс. евро, в 2010 году оценивался уже на уровне 2,4 млн. евро, а по состоянию на 2016 год его объем вырос в 8,08 раза до 21,2 млн. евро. Потребление органической продукции увеличивается, особенно в крупных городах. Наибольшим спросом среди органических продуктов пользуются молоко и молочные продукты, мясо и мясные продукты, овощи и фрукты, соки крупы, муку и тому подобное. Реализация продукции происходит как через сети супермаркетов, так и через специализированные магазины, занимающиеся продажей органических продуктов, а также в последнее время через сеть интернет [3].

Сейчас рынок органической продукции в Украине находится на этапе становления, о чем говорит показатель потребления органических продуктов на душу населения в Украине, который составляет лишь - 3 евро, при том, что в странах ЕС это 53,7 евро, и спрос на органическую продук-

цию в этих странах значительно превышает предложение [4]. При этом Украина наращивает экспортные мощности данной продукции, например, каждая четвертая тонна органической пшеницы в Европе - из Украины. Рост спроса на мировом рынке наблюдается и на замороженные ягоды и плодовую продукцию (яблоки). При этом на внутреннем рынке доминирует предложение традиционных продуктов, которые удовлетворяют потребности потребителей, а именно свежие овощи, зелень, фрукты, молочные продукты [3, 2].

Итак, органическое производство имеет потенциальные возможности в обеспечении и удовлетворении потребностей экологически чистой продукцией заинтересованных потребителей. В условиях дефицита на органическую продукцию, сбыт собственной продукции на мировом рынке будет способствовать социально-экономической и экологической ситуации, улучшению инвестиционного климата и обеспечит активизацию процессов агробизнеса в Украине. Важными сдвигами в развитии органического производства должны быть: разработка и внедрение механизмов стимулирования производства экологической продукции, предоставление возможности имплементации международного законодательства, путем усовершенствования нормативно-правового регулирования.

Литература

1. Артиш В.І. Виробництво та та реалізація органічної продукції в світі. / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2017. - №3. – с. 82 – 86.
2. Грановська В.Г. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні / В.Г. Грановська // Економіка АПК. – 2017. - №4. с. 31 – 40.
3. Маслак О. М. Перспективи розвитку виробництва органічної продукції в дрібнотоварних господарствах України [Електронний ресурс] / О. М. Маслак, Н. Г. Маслак // *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. – 2017. – № 3
4. Органічні війни: з чим на битву вийде Україна у 2018 році [Електронний ресурс] <http://landlord.ua/organichni-viyni-z-chim-na-bitvu-viyde-ukrayina-u-2018-rotsi/>
5. Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху в Україні [Електронний ресурс] <http://organic.com.ua/>

Пархоменко Л. А.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры предпринимательства,
торговли и биржевой деятельности,
Уманский национальный университет садоводства, Украина

ГАРМОНИЗАЦИЯ СТАНДАРТОВ ОВОЩЕЙ В СООТВЕТСТВИИ К ТРЕБОВАНИЯМ ЕС

В контексте евроинтеграционных перспектив нерешенными остаются вопросы стратегического управления качеством, основанном, во-первых, на удовлетворении потребностей потребителя и, во-вторых, на мо-

тивации сельскохозяйственных работников к качественно и эффективно выполненной работе. Данные вопросы требуют создания необходимых условий для обязательной и постепенной гармонизации национальных стандартов с международными и европейскими.

Государственная политика Украины в сфере стандартизации реализуется путем использования национальных стандартов (ГОСТ), межгосударственных стандартов, унаследованных от СССР (ГОСТ), стандартов, гармонизированных в ЕС (ДСТУ ЭМ) и международным (ДСТУ ISO). Таким образом, сложилась сложная, непрозрачная, трехуровневая система по требованиям качества агропродовольственной продукции и ее технического регулирования.

В частности, в результате введения новыми членами ЕС европейских стандартов и норм технического, санитарного, фитосанитарного, ветеринарного контроля негативный эффект для Украины составляет 60 млн. долл. США, а общий ущерб от возможной потери рынков сельскохозяйственной продукции оцениваются на уровне 300 - 400 млн. долл. США [1].

Уровень качества овощей является серьезным вопросом почти для всех потребителей в Украине. В настоящее время производители изготавливают и поставляют продукцию, которая не может отвечать требованиям потребителей. Однако при отсутствии высококачественной продукции в большом количестве они вынуждены покупать менее качественную и менее привлекательную продукцию. Поставка низкокачественной продукции отчасти связано с отсутствием надлежащего оборудования для сортировки, мытья и упаковки овощей, частично - с отсутствием достаточной информации и низкой осведомленностью производителей по стандартам качества.

Кроме применения стандартов, которые не менялись в течение последних лет в Украине, почти не предусматривается контроль качества овощей, которые реализуются на рынке свежей продукции (например, в супермаркетах или на рынках). В Европейском Союзе контроль на рынке относительно соответствия плодоовощной продукции стандартам качества осуществляется или органом власти или контрольной организацией, которая финансируется за счет производителей.

На украинский рынок попадает все более и более привлекательная импортная продукция, хорошо калиброванная и упакована. Поскольку быстро растущие розничные сети не могут покупать качественную продукцию у местных производителей, они все чаще обращаются к продукции из-за рубежа (сладкий перец - из Нидерландов, арбузы - из Испании). Таким образом, адаптация существующих стандартов качества и установление функциональной организации по контролю качества важны вопросы для будущего развития отрасли производства плодоовощной продукции в Украине.

В рамках государств-членов Европейского Союза существует договоренность, что стандарты качества продуктов питания будут установлены на уровне ЕС. Таким образом гарантируется применение одинаковых стандартов во всех странах-членах ЕС.

На территории Европейского Союза стандарты качества для свежих овощей называются маркетинговыми стандартами. Европейский Союз установил требования к качеству определенной сельскохозяйственной продукции в форме постановлений. Постановление действует для всех членов ЕС, которые должны включить содержание такого постановления со своим национальным законодательством. Таким образом гарантируется, что маркетинговые стандарты ЕС для свежих овощей определяют условия сбыта свежих овощей в пределах всего ЕС.

Маркетинговые стандарты ЕС определяют минимальные требования, которым должен соответствовать определенная сельскохозяйственная культура или класс качества, для сбыта продукции на европейском рынке.

Маркетинговый стандарт включает: определение продукции, на которую распространяется стандарт; описание минимальных требований; описание состояния развития и кондиции продукции на момент закупки на рынке; описание различных классов, по которым можно реализовывать продукцию; определение размеров (веса, диаметра) информацию о способе представления продукции на рынке; информацию о способе маркировки продукции с целью идентификации на рынке. Кроме того, предоставляется информация о наличии загрязнителей, например, тяжелых металлов - кадмия и свинца [3].

В Европейском Союзе контроль за соответствием плодоовощной продукции стандартам качества возложена на отдельные государства. Это означает, что каждый член ЕС должен организовать собственную систему контроля, которая должна быть утверждена Европейской Комиссией. Решение вопроса организации системы контроля на национальном уровне приводит к тому, что инспектирование стандартов фруктов и овощей осуществляется в каждой стране по-разному [4].

На основании проведенного анализа определенного количества стандартов качества следует подчеркнуть некоторые очевидные различия между украинскими и европейскими стандартами качества для фруктов и овощей.

1. Стандарты ЕС постоянно обновляются. Обновления стандартов в целом зависят от требований покупателей или производителей относительно непрактичности или несоответствия определенных требований. Однако большинство украинских стандартов не обновлялись годами, а иногда даже происходят от советского прошлого.

2. Маркетинговые стандарты ЕС всегда содержат классификацию, разделяет сельскохозяйственную культуру на три класса: класс "экстра", класс I и класс II. Четко определяются характеристики продукции, подле-

жащей маркировке по определенным классам. Большинство украинских стандартов не предусматривает распределения продукции по разным классам. Исключением является лук, в отношении которого украинские стандарты различают 3 класса.

3. Маркетинговые стандарты ЕС не содержат требований к хранению, так как оно является обязанностью производителя / продавца. Отправной точкой является продукция, которая сама по себе должна соответствовать стандартам качества.

4. Стандарты ЕС, как правило, устанавливают больше требований к представлению продукции на рынке, а также к маркетингу продукции.

Литература

1. Зінчук Т.О. Гармонізація стандартів продукції АПК до вимог ЄС //Агро-інком. – 2016. – №1. – С.10-15
2. Сич З. Д. Післязбиральні технології доробки овочів для логістики і маркетингу / З. Д. Сич, І. О. Федосій, Г. І. Подпрятков. – К., 2010. – 439 с.
3. Сыч З. Д. Стандартизация в помощь украинскому овощеводу / З. Д. Сыч // Овощеводство. – 2007. – № 5. – С. 10 – 14.
4. Р. Буряк, Ніко де Гроот. Стандарти якості та система забезпечення якості у виробництві фруктів та овочів: введення в маркетингові стандарти ЄС і систему EurepGAP – К., 2006. – С.13.

**Рогач С. М.,
д.э.н., профессор,
заведующая кафедрой экономики
предприятия им. проф. И.Н. Романенко,
НУБиП Украины, Украина**

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

На сегодня аграрный сектор Украины занимает одно из ведущих мест в системе национальной экономики. Соответственно, основной целью стратегии аграрной политики на ближайшую перспективу является создание организационно-экономических условий для его эффективного развития на основе единства экономических, социальных и экологических интересов общества в целях стабильного обеспечения населения страны качественным, безопасным, доступным продовольствием и промышленности сельскохозяйственным сырьем [1]. При этом, фундаментальной основой обеспечения таких организационно-экономических условий должна быть эколого-экономическая эффективность аграрного производства как показатель, который одновременно учитывает, как экономические, так и экологические параметры сельскохозяйственной деятельности.

Украина обладает значительным земельно-ресурсным потенциалом с большими массивами плодородных земель и благоприятными природно-климатическими условиями. Анализ изменений структуры земельного фонда Украины свидетельствует, что за период с 2005 по 2017 годы площадь сельскохозяйственных земель уменьшилась на 259,4 тыс. га, уменьшились также площади залежей на 176 тыс. га, сенокосов - на 31,6 тыс. га, пастбищ - на 96 тыс. га, многолетних насаждений - на 11,5 тыс. га. Вместе с тем, отслеживается четкая тенденция к повышению распаханности сельскохозяйственных земель (на 59,1 тыс. га увеличилась площадь пашни) [2].

Современное использование земель нельзя считать экологобезопасным. Так, территория Украины характеризуется чрезвычайно высоким показателем сельскохозяйственной освоенности (71,7%), что значительно превышает экологически обоснованные пределы. Даже с учетом тенденции снижения за последние годы, этот показатель значительно превышает аналогичный показатель большинства стран мира. В Польше в аграрное производство задействованы площади вдвое меньше - 14 млн. га (45% от площади сельскохозяйственных земель), аналогично в Германии - 12 млн. га (32,7%). При этом, по качественному составу почв и продуктивности угодий Украина считается одной из самых богатых стран мира (площади черноземных почв составляют 28 млн. га). На долю Украины приходится около 0,45% мирового земельного фонда, при этом пашня занимает 2,4% мировой ее площади. За общересурсными показателями землепользования, Украина также характеризуется чрезвычайно высоким уровнем освоения жизненного пространства и только около 7% территории можно отнести к антропогенно неизменной.

В результате рыночных трансформаций произошли и значительные изменения в структуре собственности земельного фонда. Реализация аграрной реформы в Украине была направлена преимущественно на трансформацию отношений собственности и формирование на ее базе частной формы как эффективной социально-экономической системы с высоким мотивационным механизмом рыночного хозяйствования [4]. Так, по состоянию на 2016 год, в частной собственности находилось 31034,9 тыс. га (74,7%) сельскохозяйственных угодий, государственной - 10462,4 тыс. га (25,2%), в коллективной - 17,3 тыс. га (0,05%) и в коммунальной - 16,8 тыс. га (0,05%) [2]. В последние годы динамика структуры собственности значительно замедлилась, что свидетельствует о фактическом завершении трансформации отношений собственности на землю.

Вместе с тем, из-за отсутствия полноценного рынка сельскохозяйственных земель, земельные отношения приобрели в большинстве арендный характер. К 2015 году преобладала краткосрочная аренда, в том числе доля заключенных договоров сроком до 5 лет составляла 35,5% их общего количества, в то время как доля договоров продолжительностью более 10 лет - только 15%. Краткосрочность арендных отношений была главной

причиной отсутствия в большинстве арендаторов бережного отношения к земле. Фактически землепользователи не заинтересованы в длительном сохранении продуктивных свойств земель, которые не являются их собственностью и с которыми они не связывают долгосрочных хозяйственных интересов. С учетом изменений в законодательстве Украины, минимальный срок аренды земельных участков сельскохозяйственного назначения для ведения товарного производства, фермерского хозяйства, личного крестьянского хозяйства установлен на уровне 7 лет. Как следствие, в настоящее время, преобладает аренда сроком 8-10 лет (45%). Растет доля договоров аренды заключенных на срок более 10 лет (17%), около 12% договоров аренды заключен на 7 лет и 26% - до 7 лет [5].

Также, к негативным тенденциям аграрного землепользования в Украине следует отнести рост дефицита гумуса и основных элементов питания в почве. Данный экологический аспект сельскохозяйственного землепользования обуславливается, прежде всего, несовершенством структуры посевных площадей, которая претерпела значительные изменения в направлении увеличения доли культур, пользующихся повышенным спросом на рынке. Современный агробизнес динамически адаптируется к потребностям национального и мировых аграрных рынков и отказывается от неприбыльных культур и животноводческих отраслей.

Основными мерами по пополнению питательных веществ является применение удобрений. В последние годы наблюдается тенденция снижения объемов внесения минеральных и органических удобрений. Обеспеченность земледелия минеральными удобрениями составляет 48% от потребности, соответственно, органическими удобрениями - 5% от потребности [6]. Такое количество внесенных удобрений не может обеспечить бездефицитного баланса гумуса и питательных веществ в почвах Украины.

Низкие объемы внесения минеральных и практическое отсутствие внесения органических удобрений приводит к снижению содержания в почвах гумуса (0,5-0,6 т / га ежегодно), что усиливает минерализацию почв, приводит к снижению плодородия земель. За последние 20 лет содержание гумуса уменьшилось на 0,22% (эти потери в разрезе государства оцениваются в 453,4 млрд. грн.). По данным последнего агрохимического обследования, в Украине практически исчезли почвы с высоким содержанием гумуса, так если в 1990 году они составляли 36,9%, то сейчас только 3% [7].

Сложной остается ситуация с распространенностью деградационных процессов в землепользовании Украины. За официальными данными, по состоянию на 01.01.2017 г., числится 13,7 млн. га с.-х. угодий, подвергающихся воздействию ветровой эрозии (22,0% от общей площади этих угодий), в том числе 12,8 млн. га пахотных земель. Водная эрозия распространена на площади 19,4 млн. га (32,1% с.-х. земель). В составе эродированных земель насчитывается 4,5 млн. га со средне- и сильно смытыми почва-

ми, в том числе 68 тыс. га полностью потеряли гумусный горизонт. Площадь эродированных земель ежегодно возрастает на 80-100 тыс. гектар. Эколого-экономический ущерб от эрозии почв составляют примерно 9,1 млрд. гривен [3].

Несмотря на неудовлетворительное экологическое состояние земель страны, финансирование противоэрозионных и почвоохранных мероприятий недостаточно. В частности, в 2017 на защиту и реабилитацию почв, подземных и поверхностных вод было выделено 1498,2 тыс. грн., что составляет 6,8% от общей суммы текущих затрат на охрану окружающей среды [2].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод об неудовлетворительном экологическом состоянии сельскохозяйственных земель, которое приобретает угрожающий для национальной, прежде всего, продовольственной, безопасности характер. Ранее распространенные подходы к охране земель, которые базировались на централизованном планировании и бюджетном финансировании почвозащитных мероприятий и сплошном землеустройстве, в современных условиях уже не работают.

В перспективе необходима разработка гибкой, научно обоснованной системы землепользования, адаптированной для каждой природно-климатической зоны, сельскохозяйственного предприятия и фермерского хозяйства, отвечающей интересам всех категорий землевладельцев и обеспечивающей высокую продуктивность пашни, сохранение и воспроизводство плодородия почвы. Государство в вопросах землепользования должно выступать консолидатором земель, действенным инструментом обеспечения стабильности и эффективности их использования и гарантом устойчивой социально и экологически направленной политики в сфере земельных отношений.

Литература

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р/Офіційний вісник України. – 2013. - № 83. –С. 23.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс [<http://www.ukrstat.gov.ua>].
3. Офіційний веб-сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру. Електронний ресурс [land.gov.ua].
4. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: [аналітична доп.] / В.М. Русан, О.В.Собкевич, А.Д.Юрченко. –К.: НІСД, 2012. – 31с.
5. Офіційний портал Верховної Ради України. Електронний ресурс [<http://zakon3.rada.gov.ua/laws>]
6. Стратегічні напрями розвитку земельних відносин у сільському господарстві на період до 2020 року / [Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г., Солов'яненко Н.А.]; за ред. Ю.О. Лупенка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 58 с.

7. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України / М.В. Присяжнюк, С.І. Мельник, В.А. Жилкін та ін. // Посібник українського хлібороба: наук. практ. щорічник. – 2011. – С. 41-70.

Саковская Е. Н.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры туризма
и гостинично-ресторанного дела,
Уманский национальный университет садоводства, Украина

РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Одной из характерных особенностей развития сельского хозяйства развитых стран является создание сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов. Формы и методы объединения товаропроизводителей существенно отличаются в разных странах, что обусловлено спецификой развития сельского хозяйства каждой из них.

Наибольшего развития агропромышленный комплекс достиг в развитых странах Европы, особенно в странах Европейского Союза (ЕС). Единственная аграрная политика ЕС стала средством реализации таких принципов, как совместное финансирование действий для регулирования сельского хозяйства, организации гарантированного сбыта на внутреннем рынке, применения единых торгово-политических инструментов и осуществления экспорта пищевых продуктов на мировые рынки.

Основное место в сельском хозяйстве Германии принадлежит производству мяса и молока. Основной тип хозяйства – семейные фермы. Наемная рабочая сила составляет лишь 15% занятых в отрасли. Средняя площадь сельскохозяйственных угодий, приходящаяся на одно хозяйство – более 15 га. Максимальный размер хозяйства по площади сельскохозяйственных угодий – около 250 га. Каждый крестьянин является членом одного или нескольких кооперативов [1].

В агробизнесе Франции достигнут высокий уровень интеграции и существуют различные формы интеграции: фермерские кооперативы, союзы фермерских кооперативов, объединения союзов, специализированные объединения животноводов, смешанные общества в интересах развития сельского хозяйства и др. Кооперативы фермеров вступают в связь с промышленными и коммерческими предприятиями, создавая с ними агропромышленные или агропромышленно-торговые объединения. Во Франции очень популярны специализированные кооперативы: сыроварни, колбасные, по производству и переработке овощей и фруктов, винодельческие [2]. Примером горизонтальной интеграции и перерастания ее в вертикальную выступает организация деятельности зерновых кооперативов Франции. Их главные функции – закупка, хранение и перепродажу зерна, а так-

же поставку фермерам товаров, необходимых для ведения сельского хозяйства. Некоторые кооперативы овладели переработкой зерна и осуществляют сбыт переработанной продукции [3].

Основной организационной формой агробизнеса в США являются ведущие фирмы, которые представляют собой большие научно-производственные объединения. Второе место в агробизнесе США принадлежит фермерским кооперативам. В стране насчитывается 5,5 тыс. фермерских кооперативов с числом пайщиков 4,4 тыс. чел. Иными словами, каждый американский фермер является членом не менее двух кооперативов. Кооперативы получают от правительства налоговые льготы. На их деятельность не распространяется антитрестовское законодательство, которое ограничивает горизонтальные слияния, то есть процессы централизации и монополизации производства, капитала и кадров.

Сфера деятельности сельскохозяйственной кооперации очень большая – обеспечение ферм сельскохозяйственной техникой, оборудованием, топливом, строительными материалами, удобрениями, пестицидами, кормами, семенами, предоставление финансовых услуг; реализация сельскохозяйственной продукции; оказание услуг по сбору, хранению, сушке и переработке продукции.

В сельском хозяйстве США преобладают два типа кооперативов – сбытовые и снабженческие. Производственная кооперация как таковая развития не получила. Фермерские кооперативы реализуют треть сельскохозяйственной продукции, в ряде отраслей их позиции очень прочны. На долю кооперации приходится 77% сбыта молока и молочных продуктов, 38% зерна и зернобобовых, 31% хлопка, 19% фруктов и овощей, но продуктов птицеводства составляет лишь 8%, 11% живого скота и мяса. Кооперативы играют важную роль в материально-техническом снабжении сельского хозяйства. Они поставляют фермам 27% средств производства и материалов промышленного происхождения и 38% удобрений и извести, 38% нефтепродуктов, 36% пестицидов, 19% кормов, 14% семян [4].

Кооперативы, вовлеченные в аграрную деятельность, играют важную роль и в канадской экономике, особенно в маркетинге и переработке зерновых и масличных культур. Аграрный сектор Канады насчитывает более 500 кооперативов, членами которых являются более двух третей фермеров. Среди них выделяют сельскохозяйственные сбытовые или как их еще называют перерабатывающе-сбытовые кооперативы. Они являются современными организациями со своей экспертизой и общим рынком аграрной продукции, что дает им возможность конкурировать с крупными частными предприятиями и удерживать существенную долю товарного рынка Канады.

В Канаде кооперативы провинций Монитоба, Альберта и Саскачевань реализуют по поручению своих членов (около 100 тыс. фермеров) в среднем 18 млн. т зерна в год, в т.ч. 60% экспортного в 19 стран мира. Эти

фермерские кооперативы имеют 800 сухопутных и 3 портовые элеваторы, мельницы, транспортные и другие средства, что позволяет им сбывать зерно и продукты его переработки без посредников и получать цену конечного потребителя [5].

Заслуживает внимания опыт развития сельского хозяйства в Дании. В Дании традиционными являются семейные фермы, поэтому государственная политика направлена прежде всего на их сохранение. В датском сельском хозяйстве очень развита кооперативная система. В отличие от Украины, где фермеры разобщены и переработчики диктуют им свои условия, в Дании фермеры объединились в многопрофильные кооперативы. Сейчас более 90% свиней забиваются, перерабатываются и реализуются этими сообществами. На кооперативной основе созданы такие крупнейшие скотоубойные концерны, как Danish Crown и Tican. Они обладают многими датскими компаниями, которые занимаются переработкой свинины и реализацией конечного продукта. Таким образом, фермер может не беспокоиться о том, как реализовать свинину, и кто даст за нее лучшую цену. Если он – член кооперативной бойни, то обязан поставлять продукцию только туда, а кооперативное предприятие должно платить его фермерам-основателям лучшую цену. В свою очередь, на кооперативных предприятиях – переработчикам пропадает необходимость заниматься поисками сырья [6].

Япония позже по сравнению с другими странами, стала на путь индустриализации сельского хозяйства. Наибольшее распространение в Японии набрала контрактная форма интеграции. Эта форма развивается во всех отраслях сельского хозяйства, которые поставляют продукцию для переработки [7].

Исходя из выше изложенного, эффективность объединения сельскохозяйственных кооперативов доказано мировой практикой. Создание кооперативных и других некоммерческих структур должно стать основой составляющей аграрной политики государства. Это даст возможность создать систему сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, выходить на внешний рынок аграрной продукции и получать прибыль за счет совместных действий всех участников сбытового процесса.

Литература

1. Federal Ministry of Food, Agriculture and Consumer Protection (BMELV) of Germany. Agricultural Policy Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bmelv.de/SharedDocs/Standardartikel/EN/Service/ReportsonAgriculture/ReportsonAgriculture.html>
2. Международный агробизнес / Под ред. Ю.Г. Козака, О.В. Захарченко. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 306 с.
3. Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux. Jean-Baptiste Danel. Rapport sur la contractualisation dans le secteur agricole, Juillet 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/RapportContractualisation-Vdef-2_cle8169a5.pdf

4. Варченко О.М. Зарубежный опыт государственной поддержки сельскохозяйственного производства и направления его использования в отечественной практике / О.М. Варченко // Экономика и управление АПК. – 2011. Выпуск 5 (85). – С. 11 - 16.
5. Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agr.gc.ca>
6. Деловая Дания. Тома X - XI. Экономика и связи с Россией в 2000 - 2008 гг., 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polpred.com/free/country/2013_demo.pdf
7. Маркарьян С.Б. Проблемы агропромышленной интеграции в Японии. / С.Б. Маркарьян. – М.: Наука, 1982. – С. 70 - 74.

Серских Н. С.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга,
ТГАТ, Украина

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ

Интернет-маркетинг в современных условиях играет важную роль в деятельности предприятий всех отраслей экономики. Большие и малые компании не могут игнорировать глобальные изменения, происходящие на региональных, национальных и мировых рынках, их приходится прилагать немало усилий, чтобы сохранять возможность конкурировать на этих рынках. С появлением глобальной сети Интернет стираются географические и временные границы, усиливается конкуренция, почти ежедневно тестируются и внедряются новые высокие технологии. По состоянию на 2009 год количество пользователей сети в Украине составляло 10,5 млн человек, а уже в 2016 году эта цифра составила 19,6 миллионов, т.е. аудитория увеличилась на 87%. Рост интернет-аудитории в Украине обусловлен, в первую очередь, развитием телекоммуникационных технологий, установкой дополнительного оборудования, расширением покрытия сети на территории страны. Все вышеперечисленное влияет на спрос потребителей, которые привыкают к быстрому выполнению заказов и требуют еще более качественного удовлетворения собственных нужд.

Первые работы, посвященные функционированию предприятий в сети Интернет на постсоветском пространстве, появились в конце 90-х годов XX столетия. Их авторы приводили рекомендации по созданию веб-сайтов, продвижению их в сети, проведению маркетинговых исследований и т.п. Интернет-маркетинг рассматривался как новая парадигма традиционного маркетинга, как составляющая электронной коммерции, как новая стадия развития и совершенствования маркетинга в Украине. Сама дефиниция «интернет-маркетинг» имеет много интерпретаций - интерактивный маркетинг, цифровой маркетинг, онлайн маркетинг, веб-маркетинг или e-

маркетинг. В любом случае в интернет-маркетинге маркетинговые усилия осуществляются исключительно с помощью сети Интернет.

Ф. Котлер определяет интернет-маркетинг как практику использования всех аспектов рекламы в Интернет для получения отзывов от аудитории, которая включает как творческие, так и технические аспекты работы в сети Интернет, в том числе дизайн, разработку, рекламу и маркетинг [1, с. 58].

Значительный вклад в изучение категории «интернет-маркетинг» на постсоветском пространстве сделал И.Успенский, который обозначил этим термином теорию и методологию организации маркетинга в гипермедийной среде Интернет [2, с.77], его мнение разделяет и известная украинская ученая И.Литовченко [3, с.8].

На основе анализа различных подходов к определению категории «интернет-маркетинг», мы предлагаем собственное: интернет-маркетинг - это сфера маркетинга, которая, кроме традиционных инструментов включает комплекс специфических инструментов и методик, которые помогают продвигать товары и услуги через Интернет и удовлетворять платежеспособный спрос потребителей.

Многие авторы сходятся во мнении, что интернет-маркетинг появился с появлением электронной коммерции, другие связывают возникновение интернет-маркетинга с электронной экономикой. Так или иначе, интернет-маркетинг появился в 1994 году, когда открылся первый онлайн-магазин и начала работать система интернет-банкинга [4, с. 362].

В начале существования интернет-маркетинга основным его инструментом был сайт. Компании выделяли значительные средства на разработку программного обеспечения создания дружественного интерфейса, организации качественного обратной связи с потребителями. Контент и построение сайтов зависели от вида бизнес-модели компании и ее маркетинговых целей.

Украинский потребительский рынок считается одним из крупнейших в странах Центральной и Восточной Европы, его емкость составляет около 40 млн. человек. По данным сайта internetlivestats.com [5], в 2016 году аудитория украинского Интернета составила 19,6 млн. человек, это более 44% от общего количества населения страны. Если принять во внимание, что по прогнозам экспертов к 2020 году интернет-продажи должны вырасти до 15%, украинский онлайн рынок имеет огромный потенциал для роста.

В современных условиях использования сети Интернет для маркетинговых коммуникаций, последние становятся более персонализированными. Меняется сама концепция коммуникаций, согласно концепции маркетинга XXI века - цифрового маркетинга. Под цифровым маркетингом мы будем понимать разновидность маркетинговых коммуникаций, при которых используют цифровые каналы. [6]

Появление цифрового маркетинга обусловлено возникновением и распространением в мире мобильных телефонов-смартфонов и коммуникаторов, которые являются персонифицированными устройствами с мощными операционными системами. Рынок смартфонов в мире начал развиваться около 15 лет назад, а уже сегодня мало кто представляет себе мир e-commerce без использования мобильных гаджетов. В 2006 году количество проданных смартфонов в мире составила 1,64 млн. единиц, а в текущем году эта цифра достигла 366,6 млн., т.е. за последние 11 лет объем рынка вырос почти в 225 раз.

Ключевое отличие цифрового маркетинга от интернет-маркетинга заключается именно в его персонифицированной направленности на конкретного потребителя. В условиях глобального рынка отдельному человеку приятно чувствовать себя особенным клиентом, а инструменты цифрового маркетинга предоставляют предприятию возможность именно такого отношения к потребителю.

С развитием вышеуказанных каналов цифрового маркетинга развиваются или трансформируются его инструменты. Вместе с SEO, SMM, SMO, поисковой оптимизацией, контекстной рекламой, e-mail маркетингом используются новые:

- технологии Big Data - рожденные в социальных сетях большие массивы данных, которые дают уникальную информацию о целевой аудитории, ее предпочтениях и поведении;
- ретаргетинг (ремаркетинг) - или перенацеливание рекламных объявлений потребителям социальных сетей, посетивших сайт, но не совершивших покупку;
- мобильный маркетинг - распространение маркетинговой информации на мобильные телефоны потребителей с помощью различных мобильных технологий и обязательное получение обратной связи;
- продвижение в мессенджерах - новый революционный тренд для привлечения и привлечения целевой аудитории с помощью мобильных программ для обмена сообщениями - Viber, Telegram и WhatsApp.

Литература

1. Котлер Ф. Маневры маркетинга. Современные подходы к прибыли, росту и обновлению / Ф. Котлер, Д. Джайн, С.Мейнсенси / Пер. с англ. - М., 2000. - 723 с.
2. Успенский И. Энциклопедия интернет-бизнеса / И.Успенский. - СПб.: Питер, 2001. - 427 с.
3. Литовченко И.Л. Методологические аспекты интернет-маркетинга: монография / Литовченко И.Л.- К.: Наукова думка, 2009. - 196 с.
4. Окландер М.А. Специфические отличия цифрового маркетинга от интернет-маркетинга / М.А. Окландер, А.А. Романенко // Экономический вестник Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт». Сборник научных трудов. - 2015 (12). - С. - 362-371.
5. Internet Usage & Social Media Statistics [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.internetlivestats.com/>

6. Окландер М.А. Каналы и инструменты цифрового маркетинга [Электронный ресурс] / М.А. Окландер // Экономические проблемы устойчивого развития: Междунар. научно-практич. конф. имени проф. Балацкого А.Ф. : 6-8 мая 2014 г. тезисы. докл. в 2 т.: - Сумы: Сумской государственный университет, 2014. - Т.1. - С. 209-210. - Режим доступа: http://fem.sumdu.edu.ua/images/news/2013-2014/2014-06-23/epsd2014_1.pdf.

Skrypnyk H. O.,
Ph.D in Economics, Associate of the Department of Finance,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine,
Ukraine

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGIONS OF UKRAINE

In modern conditions the problem of attracting investment resources and their effective use in the regions of Ukraine is one of the main ones, since without its solving it is practically impossible to increase volumes of production, increase the efficiency of functioning and ensure food security of our country. Therefore, it is necessary to gradually improve investment activity, including state policy in this area.

Investment attractiveness is the main condition for investment climate formation in the region. In modern science a lot of attention is paid to study of investment attractiveness essence of the region. Thus, A. Duca believes that at the regional level, investment attractiveness is characterized by pronounced specificity, which primarily concerns peculiarities of the each territory's potential formation, placement of highways and agroclimatic conditions [1].

In turn, L. Borsch and S. Gerasimov look at investment attractiveness of the region from the point of view of the investment climate, development level of investment infrastructure, possibility of attracting investment resources and other factors that significantly affect formation of profitability of investment and investment risks [2].

Y. Zadorozhnyia and L. Dyachenko, however, consider investment attractiveness not only as a financial and economic indicator, but also as a model of quantitative and qualitative indicators - assessments of external environment (political, economic, social, legal) and internal positioning of object in external environment [3].

Rating assessment of the investment attractiveness of the regions is presented (table. 1).

Analyzing table 1, should be mentioned that leaders in receiving direct foreign investments in the unit weight are: Kyiv city (35,04%), Kyiv region (14,15%), Ivano-Frankivsk region (10,9%), Lviv region (5,92%), Vinnitsa (4,16%) and Dnipropetrovsk regions (3,75%).

The smallest share of investments is observed in the east of Ukraine in Luhansk (0,15%) and Donetsk (0,14%) regions.

Table 1

Volume of direct foreign investments by regions in agriculture as of January 1, 2017, ths. USD

Regions	Agriculture			Crop production	Livestock breeding
	ths. USD	in% to the total	rating	ths. USD	ths. USD
Vinnitsa	24230,8	4,16	5	12808,3	5271,2
Volyn	14484,4	2,48	10	11126,7	934,5
Dnipropetrovsk	21885,8	3,75	6	8290,3	-
Donetsk	796,0	0,14	24	452,8	-
Zhytomyr	18787,7	3,22	8	13514,5	1027,3
Zakarpatsky	1677,6	0,29	21	470,1	454,2
Zaporizhia	3809,3	0,65	18	1335,0	-
Ivano-Frankivsk	63535,1	10,90	3	12985,4	50470,3
Kyiv	82458,2	14,15	2	30379,8	42724,7
Kirovograd	1308,2	0,22	22	-	-
Lugansk	845,2	0,15	23	548,0	-
Lviv	34505,7	5,92	4	17622,2	16724,4
Mikolaiv	4863,5	0,83	16	4335,6	62,8
Odessa	2520,1	0,43	20	2189,2	-
Poltava	11002,0	1,89	12	10914,0	-
Rivne	3685,1	0,63	19	3535,0	-
Sumy	6685,6	1,15	16	3912,3	-
Ternopil	4317,6	0,74	17	3539,3	444,6
Kharkiv	12631,2	2,17	11	6746,2	4906,7
Kherson	20833,1	3,57	7	3721,9	1981,1
Khmelnitsky	10028,5	1,72	14	-	891,1
Cherkasy	15522,3	2,66	9	11012,5	3396,7
Chernivtsi	9293,9	1,59	15	879,3	-
Chernihiv	10852,4	1,86	13	5533,2	5280,7
Kyiv city	204274,8	35,04	1	131852,0	39372,0
Total	582879,1	100	x	306498,3	178131,9

* Calculated according to State Statistics Committee of Ukraine [4]

As for capital investment, in the second quarter of 2017, they increased in all regions of Ukraine. In the first quarter of 2017, their volume amounted to 56,2 billion UAH. (average for 12 months in 22 regions included in the rating list), for April-June that year – 59,6 billion UAH. Growth of this indicator to previous quarter was 6,1%, (for reference, in Ukraine - 6,5% over the same period). The highest figures were recorded in Dnipropetrovsk and Kyiv regions - 90, and 78, billion UAH in accordance. In three other regions - Lviv, Odesa and Kharkiv capital investments (average for twelve months) amounted to 4,3-4,9 billion UAH. Apparent outsider is Chernivtsi region - just over 600 million

UAH, which is almost twice less than in the Rivne and Zakarpatsky regions, followed by a little over 1,1 billion UAH for each.

In order to determine real investment attractiveness of agrarian enterprise, it is necessary to evaluate its complexity taking into account production and financial potential, as well as potential of business activity and production efficiency. Such approach can be fully implemented in both inflationary and stable economy [5].

Increasing the level of investment attractiveness of the region is directly related to innovative approaches in direction of modernization and reforming:

- policy of rational environmental management (introduction of low-waste technologies, use of advanced technology);
- fiscal policy (reduction of individual tax rates and granting of tax privileges to prospective investors);
- socio-economic policy (carrying out reforms in the direction of informing participants of investment processes about possibility of certain risks occurring);
- financial and credit policy (reduction of interest rates for certain types of investment, introduction of insurance investment mechanism);
- corruption reducing policy in region and enhance investor confidence (increased control over the precise execution of contracts relating to a particular activity);
- activities of the tourist-recreational complex of the region, etc.

Hence, important task of modern regional policy is justification of priority directions of socio-economic investment potential provision of the region. The main efforts of state institutions should be aimed at necessary conditions creating for all regions to implement most of necessary structural changes to their own investments in order to increase their own investment attractiveness.

References

1. A. P. Duka. Theory and practice of investment activity. Investing: Textbook: for students. / A.P. Duca. - 2nd edition. - K.: Karavela, 2008. - 432 pp.
2. L. M. Borsch. Investing: Theory and Practice [Text]: Textbook / L.M. Borsch, S.V. Gerasimova; Kyiv Univ. Of Market Relations, Feodosia Financial and Economic Academy. - 2nd edition.- K.: Knowledge, 2007. - 685 p.
3. Y. E. Zadorozhna. Increasing of investment attractiveness of entrepreneurship as the way of attracting investment resources [Text] / Y.E. Zadorozhna, L.P. Dyadechko// Investments: practice and experience. - 2007. - No. 2. - P. 32-35.
4. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode: [http // ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua)
5. N. Davydenko, H. Skrypnyk. Evaluation methods investment attractiveness of Ukrainian agricultural enterprises //Baltic Journal Economic Studies, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House "Baltija Publisching", 2017, P. 103 – 107 DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-103-107>

Tomashuk Inna,
Assistant Professor, Department of Analysis and Statistics,
Vinnitsia National Agrarian University, Ukraine

POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE SOURCES OF ENERGY IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

In today's conditions of managing the agrarian sector of the economy, the problem of efficient use of energy resources in Ukraine becomes of increasing importance. This is due to the fact that in recent years there is a clear tendency to rise in price. Therefore, the search and use of alternative energy sources in the agro-industrial complex is very relevant today.

Based on the new energy policy, Ukraine attaches great importance to energy conservation. The importance of energy conservation is due to the fact that it retains significant hydrocarbon resources, saves consumers' financial resources, and reduces carbon dioxide emissions. The problems of the efficiency of using traditional energy sources in the agro-industrial complex in Ukraine are even more acute than in the world or in the EU. The reason for this is the outdated technology, the exhaustion of resource use of fixed assets for the production of electricity and heat. It is possible to change the situation by conducting an appropriate energy policy, improving the legal framework and attracting investment in the development of non-traditional types of energy sources in the agro-industrial complex of Ukraine.

Today, the socio-economic situation in Ukraine encourages the development of non-traditional types of energy sources (Fig. 1).

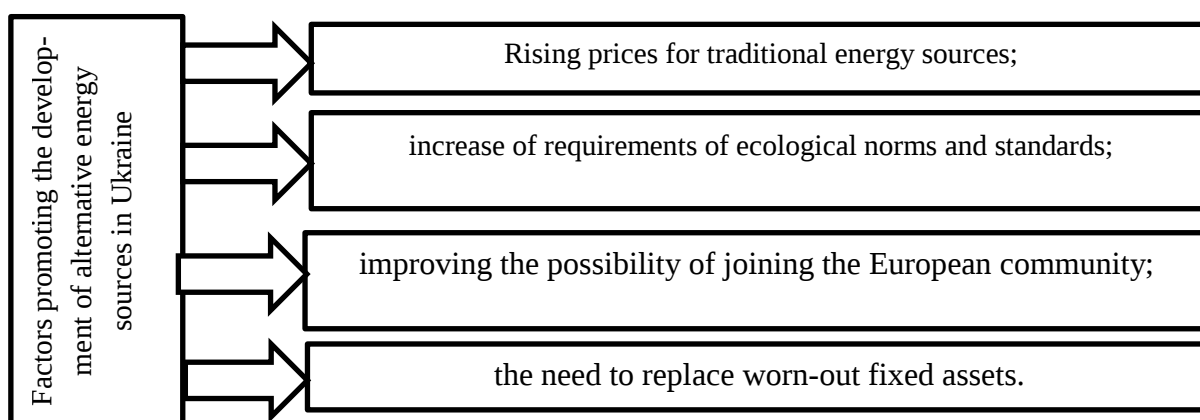


Fig.1. Factors promoting the development of alternative energy sources in Ukraine

Source: Formed by the author according to the results of the study

Among many alternative renewable energy sources, one of the most promising ones is bioenergy, which is based exclusively on the use of energy of

biomass - carbon-containing organic substances of plant and animal origin. The biomass potential of Ukraine today for energy production is about 30 million tons of conventional fuel per year (Fig. 2).

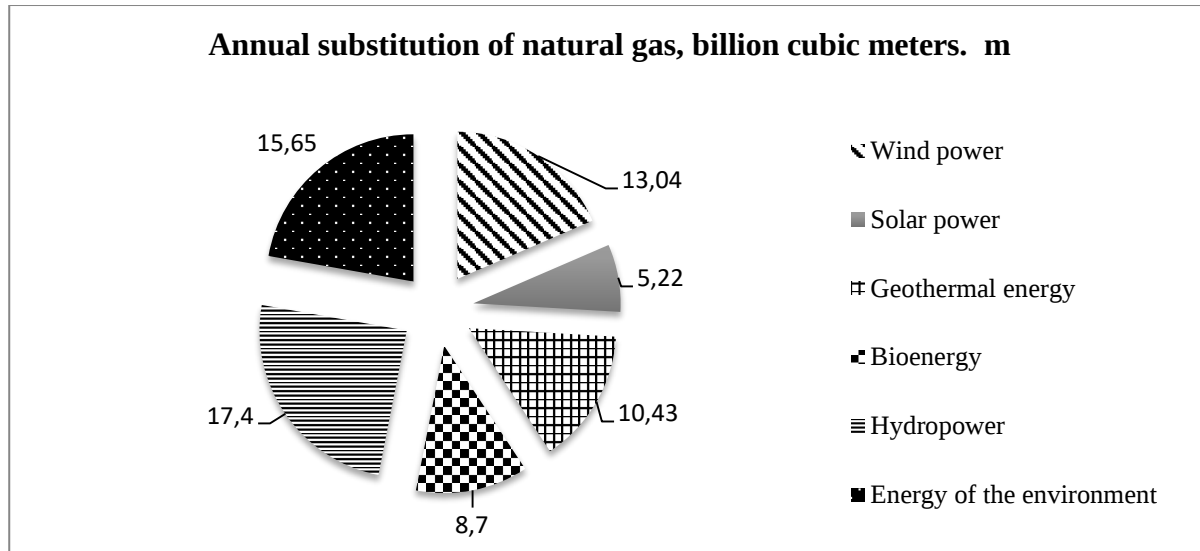


Fig. 2. Potential of renewable (environmentally friendly) energy sources in Ukraine

Source: Formed by the author on the basis of [1]

The use of this potential will enable Ukraine to replace 6 billion cubic meters of natural gas per year by 2020 and reduce its emissions of greenhouse gases by 11 million tons of CO² equivalent per year. The share of biomass and waste in total consumption of primary energy in 2030 may amount to 10%, and today it is only 0.7%. For comparison, this indicator in the EU is an average of 6.2%, and in some countries: Latvia - 24.4%, Sweden - 21%, Finland - 20.7%, Austria - 15.5%, Denmark - 14.5 % [3].

Ukraine has significant potential for the development of renewable energy in the agro-industrial complex, while it is necessary to accelerate the pace of the introduction of non-traditional types of energy sources by approving at the state level the relevant programs and development strategies.

However, the effectiveness of the state regulation policy in the field of alternative energy depends precisely on the effectiveness of the regulatory and legislative framework. In addition to the government's policy to support this sector, the alternative energy sector of the agro-industrial complex in Ukraine also attracts investors through another effective tool for supporting emerging projects. This is the "green tariff" set by the National Electricity Regulatory Commission. Today, the "green tariff" in Ukraine is among the highest and most attractive in Europe, and is part of a favorable investment climate in this area [5]. "Green Tariff" is a special high price for the purchase of electricity generated by alternative sources of energy: the sun, wind, water, heat of the

earth, biogas, and others.

The energy potential of biomass in the agro-industrial complex of Ukraine is represented by the energy potential of livestock and vegetable agricultural biomass and the energy potential of forest waste. The main biomass processing technologies that can be recommended for widespread introduction at present are: direct combustion, pyrolysis, gasification, anaerobic fermentation with the formation of biogas, production of alcohols and oils for the production of motor fuels [4]. The economic efficiency of bioenergy equipment is, in most cases, ensured by the right choice of biomass processing technology and location of equipment in areas where it is constantly being accumulated.

National systems of agriculture in most countries of the world are in a state of transformation from a consumer approach to the direction of optimal combination of bioenergy and food production and environmental preservation. The introduction of global information systems for monitoring the state of natural and food resources in the agrarian sector is necessary [2]. Criteria for competitiveness are changing priorities of sustainable development of the agrarian sector, which requires the introduction of the most advanced technologies. In this context, a system of material incentives for efficient use and saving of fuel and energy resources should be developed. The sun's energy in the agro-industrial complex of Ukraine should be used in technological processes. It is economically feasible to use sun-dryers at small enterprises in the agro-processing sector. Modern approaches to agriculture and energy are two of the most important components of the successful development of Ukraine.

Consequently, bioenergy is an option that has a global perspective for the further successful development of the agro-industrial complex. In addition, the introduction and use of alternative energy sources will reduce the impact on the environment, even distribution of energy resources, decentralization of energy production, increase of economic freedom of the state, which are one of the main conditions of sustainable development, will also significantly reduce the process of agro-industrial production.

References

1. Braginets AM, Braginets S.M. Potential of Alternative Energy Development in Ukraine. *Scientific Herald of TDATU*. 2012. Vol, 2. No. 2. P. 32–37.
2. Kaletnik G. M., Goncharuk T. Innovative support for the development of biofuel industry: world and domestic experience. *BUSINESSINFORM*. 2013. № 9. P. 155–160.
3. Mazur K.V., Development of alternative energy in the agroindustrial complex. *Collection of scientific works of VNAU. Series of Economic Sciences*. 2012. Vol, 2. No. 1 (56). P. 181–186.
4. Petruk V.G., Kotsiubyns'ka S. S., Matsyuk D.V. Energy potential of alternative energy in Ukraine. *Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute*. 2007.No. 4. P. 90–93.
5. Prutskaya O., Fedik O.Yu. Current state and problems of development of alternative energy in Ukraine. *Collection of scientific works of VNAU. Series of Economic Sciences*. 2012. Vol, 2. No. 1 (56). P.158–164.

Хаецкая О. П.,
к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики,
ВНАУ Украины, Украина

СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ И ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В УКРАИНЕ

В структуре потребления важное место занимает изменение цен на товары и услуги. В мире не так много явлений, которые бы воспринимались так остро, как рост потребительских цен. Индекс потребительских цен (ИПЦ) прямо и косвенно влияет на уровень жизни населения страны и занимает центральное место в системе статистических показателей. Рассчитывается он во всех странах мира, с его помощью анализируется уровень инфляции. Поскольку отдельным домохозяйствам присущие собственные модели потребления, то ИПЦ не отображает ситуацию в каждом конкретном случае, долевой структурой для расчета является потребление домохозяйств в среднем по стране (региону).

ИПЦ – это показатель, который характеризует изменения во времени общего уровня цен на товары и услуги, которые покупает население для непроизводственного (собственного) потребления. Он является показателем изменения стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг постоянного качества с определенными характеристиками в текущем периоде в сравнении с предыдущим [1].

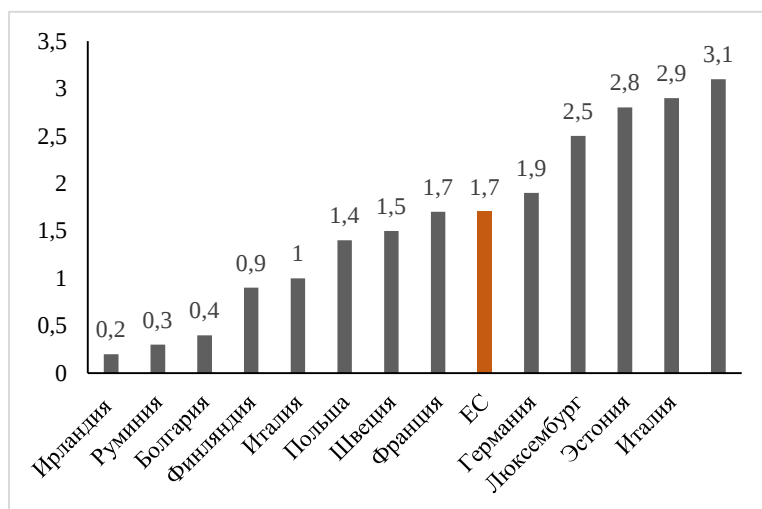
Уровень инфляции в Украине по итогам 2017 года оказался наивысшим среди стран Европы и СНГ. Потребительские цены в Украине с начала года выросли на 13,7 %, в то же время средний показатель роста цен в Европе составляет 2,6 % (в частности в странах Европейского Союза – 1,7 %), в странах СНГ – 6,7 % [2].

Высокий уровень инфляции Украина испытала в 2015 году, она занимала второе место в рейтинге стран за уровнем инфляции (43,3 %). При этом наивысший уровень инфляции зафиксирован в Венесуэле (121,7 %). На третьем месте находился Емен (30%). В пятерку также попали Сирия (29,6 %) и Аргентина (26,5 %). Уровень инфляции в России составлял 15,5 %, в Беларуси – 13,5 % [3].

В 2016 году Украина достигла частичной макроэкономической стабилизации, что ознаменовано «оздоровлением экономики»: возобновился рост ВВП, инфляция была контролируемой, банковские депозиты стали более привлекательными, производство в ключевых отраслях начало обновляться, прежде всего за счет промышленности, сельского хозяйства и металлургии, возобновилось поступление прямых иностранных инвестиций в Украину.

Динамика потребительских цен в 2016 году была близкой к прогнозам Национального банка, в то же время основными факторами роста цен в

данном году стало повышение тарифов и увеличение мировых цен на нефть, что негативно повлияло на рост общего ИПЦ.



В странах ЕС инфляция в 2017 году составляла 0,3 %, самая низкая инфляция наблюдалось в Ирландии (0,2 %), Румынии (0,3 %), Болгарии (0,4 %). Наивысшие показатели в Люксембурге (2,5 %), Эстонии (2,8 %), Испании и Литве (по 2,9 %), Бельгии (3,1 %) (рис.1) [4].

Рис. 1. Уровень инфляции в некоторых странах мира (% , январь 2017 г.) [4]

В январе 2018 года потребительская инфляция в Украине повысилась к 14,1% по сравнению с 13,7% в 2017 году и 12,4% в 2016 году. Фактическая инфляция в январе 2018 года была несколько выше в сравнении с прогнозами, в связи с ростом цен на сырые продукты и топливо. Также на росте цен отобразилось увеличение производственных расходов, в частности на оплату труда.

В то же время незначительно подешевели мясо, яйца, сахар. Незначительно выросли в цене хлеб, масло подсолнечное, молоко (1 %). Сезонные изменения цен касались овощей и фруктов. Подешевели также одежда и обувь (на 2,8 %). Индекс потребительских цен в Украине в январе 2017 года в разрезе товарных групп и услуг представлено на рис. 2.

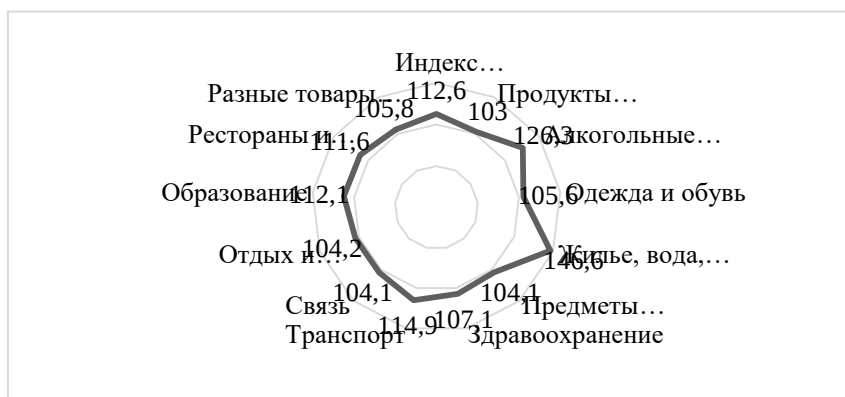


Рис. 2. Индекс потребительских цен в Украине в январе 2017 года в разрезе товарных групп и услуг (в % до января 2016 года) [5]

Проанализировав нормы потребления продуктов питания в Украине можно отметить, что норма их потребления на одного человека сокращается (табл. 1). Незначительно увеличилась норма потребления мяса, овощей и рыбы, в то же время, уменьшилась норма потребления яиц, хлеба, фруктов, масла подсолнечного, сахара.

Таблица 1

Потребление продуктов питания (на одного человека) [6]

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2015 г.
Мясо и мясные продукты	54,1	50,9	51,4	101,0
Молоко и молочные продукты	222,8	209,9	209,5	99,8
Яйца	310	280	267	95,4
Рыба и рыбные продукты	11,1	8,6	9,6	111,6
Сахар	36,3	35,7	33,3	93,3
Масло	13,1	12,3	11,7	95,1
Картофель	141,0	137,5	139,8	101,7
Овощи	163,2	160,8	163,7	101,8
Плоды, ягоды и виноград	52,3	50,9	49,1	96,5
Хлебные продукты	108,5	103,2	101,0	97,9

Основными причинами повышения цен в 2017 году были: рост мировых цен и внешнего спроса на отечественные продукты питания, нестабильная политическая ситуация, проблемы в отрасли животноводства (в частности, мясной и молочной), активный рост потребительского спроса, что привело к увеличению доходов населения на фоне повышения социальных стандартов и заработной платы, более стремительный рост мировой экономики, которая в частности создает давление на цены энергоресурсов и ряд других причин.

Инфляция – это негативный процесс, который плохо влияет на финансовую и экономическую системы. Для борьбы с инфляцией нужно проводить эффективную антиинфляционную политику, нужно выбирать такие методы государственного регулирования, которые будут снижать уровень инфляции в стране.

Литература

1. Індекс споживчих цін //Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011– 558 с.
2. Рівень інфляції в Україні є найвищим серед країн Європи та СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2017/12/28/278391-riven-inflyaciyi-ukrayini-nayvyshchym-sered-krayin-yevropy-snd-doslidzhennya> 28.12.2017.
3. Топ-10 країн світу за рівнем інфляції (2016 до 2015 року)- Індекс економічної свободи 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/amcharts/inflyaciya-u-sered-krayin-svitu-2016-do-2015-roku-indeks-ekonomichnyh-svobod-2017>.
4. Eurostat. Annual inflation up to 1,8% in the euro area. Up to 1,7 in the EU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7885873/2-22022017-AP-EN.pdf/67b105f6-fd32-4685-ac1d-62e7a394eca1> 22 February 2017.

5. Інфляційний звіт Національного банку України за січень 2018 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=63442010>.

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Велев М. В.,
д-р, главен асистент, катедра „Маркетинг и туризъм“.
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

КОИНТЕГРАЦИОНЕН АНАЛИЗ НА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ БЕЗРАБОТИЦА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

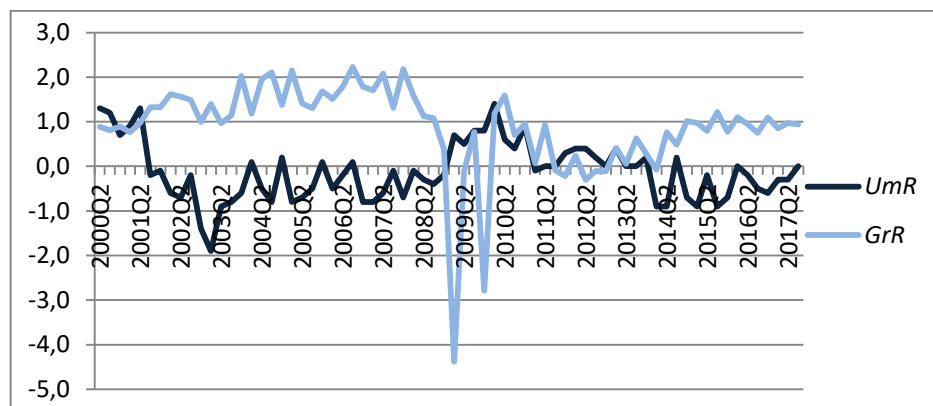
Между промените в равнището на безработица и промените в реалното съвкупно производство съществува отрицателна зависимост, която е установена от Оукън [1] по емпиричен път за икономиката на САЩ. Получената количествена зависимост показва от два до три пъти по-слабо изменение в нормата на безработица в сравнение с относителната промяна в съвкупното производство. Следва да се отбележи, че законът на Оукън е статистическа зависимост, а не структурна характеристика на макроикономическата система и поради това той може значително да варира с течение на времето, през различните фази на икономическия цикъл, в зависимост от прилаганите методи, както и характеристиките на изследваните национални икономики [2].

Основната цел на настоящата разработка е да се извърши проверка за съществуването на дългосрочна връзка между промените в равнището на безработица и темповете на икономически растеж в България, чрез използването на коинтеграционен тест. Формалната дефиниция за коинтеграция между две променливи е следната [3]: Две променливи x_t и y_t са коинтегрирани от степен d и b ($d \geq b \geq 0$), ако двете променливи са интегрирани от една и съща степен и съществува линейна комбинация между тях ($a_1x_t + a_2y_t$), която е интегрирана от степен $d-b$. Векторът $[a_1, a_2]$ се нарича коинтеграционен вектор. Това означава, че ако между две коинтегрирани нестационарни променливи съществува дългосрочно взаимодействие, то отклоненията от това дългосрочно състояние са постоянни [4].

Периода, за който е представена информацията е 2000Q1-2017Q3. Използвани са тримесечни данни за националната икономика. Изследването е базирано на официална, публично достъпна и актуална информация от Евростат [5]. Основните методи, които се прилагат са:

статистически метод, факторен анализ, графичен метод, метод на експертните оценки.

На фиг. 1 е направена съпоставка между промяната на равнището на безработицата и икономическия растеж в България за периода 2000Q1-2017Q3. По-нататък се използват следните означения: $UmR = \Delta u$; $GrR = \Delta Y \cdot 100 / Y$, където u е равнището на безработица, Y е реалния БВП¹. Разликите на величините (т.е. ΔY , Δu) са спрямо предходното тримесечие.



Фиг. 1. Съпоставка между величините GrR и UmR за България за периода 2000Q1-2017Q3 (изменение спрямо предходното тримесечие). Източник: Евростат [5] и собствени изчисления.

Преди да се приложи коинтеграционният тест, е необходимо да се направи проверка за стационарност на изходните данни и да се установи от кой ред са интегрирани времевите редове. Приема се, че една нестационарна променлива е интегрирана от степен d , ако тя може да се трансформира в стационарна чрез d на брой диференциации [4]. Проверката за стационарност на данните за променливите UmR и GrR за България е направена с помощта на разширения тест на Dickey–Fuller (ADF -тест) (Augmented Dickey–Fuller test). Този тест позволява да се провери хипотезата за стационарност, когато остатъците са автокорелирани. Резултатите са представени в таблица 1.

Проверката с ADF -теста на данните за UmR и GrR за България показва, че тези променливи са нестационарни (таблица 1). В икономическата теория, нестационарността на данните за равнището на безработица обикновено се свързва с ефекта на хистерезис на пазара на труда и наличието на дълготрайна безработица [6,7]. С понятието „хистерезис“ се означава определено свойство на динамичните икономически системи, а именно зависимостта на равновесната стойност на дадена система от начина, по който тя е достигнала до него [8].

¹ Времевите редове са сезонно изгладени.

Таблица 1. Резултати за стационарност на променливите UmR и GrR за България и на техните първи разлики ($D(UmR)$, $D(GrR)$), съгласно ADF-теста.

UmR	ADF-статистика	-2.519291	D(UmR)	ADF-статистика	-9.899349
	Вероятност	0.1155		Вероятност	0.0000
	Критични стойности:			Критични стойности:	
	1%	-3.531592		1%	-3.531592
	5%	-2.905519		5%	-2.905519
	10%	-2.590262		10%	-2.590262
GrR	ADF- статистика	-2.011907	D(GrR)	ADF- статистика	-12.49452
	Вероятност	0.2812		Вероятност	0.0000
	Критични стойности:			Критични стойности:	
	1%	-3.531592		1%	-3.531592
	5%	-2.905519		5%	-2.905519
	10%	-2.590262		10%	-2.590262

Нулева хипотеза: Променливата има единичен корен.

Проверката с ADF-теста на данните за UmR и GrR за България показва, че тези променливи са нестационарни (таблица 1). В икономическата теория, нестационарността на данните за равнището на безработица обикновено се свързва с ефекта на хистерезис на пазара на труда и наличието на дълготрайна безработица [6,7]. С понятието „хистерезис“ се означава определено свойство на динамичните икономически системи, а именно зависимостта на равновесната стойност на дадена система от начина, по който тя е достигнала до него [8].

При проверка на първите разлики на изходните данни за двете променливи се оказва, че те са стационарни, т.е. данните са интегрирани от една и съща, първа степен ($UmR \sim I(1)$, $GrR \sim I(1)$). Това позволява провеждането на коинтеграционен анализ чрез прилагането на тест на *Johansen*.

Прилагането на коинтеграционния тест на *Johansen* изисква предварително да бъде избран броят на лаговете на променливите. За целта са използвани различни критерии за оценка (LR test statistic, Final prediction error, Akaike information criterion, Schwarz information criterion, Hannan-Quinn information criterion). Според три от критериите (LR test statistic, Final prediction error, Akaike information criterion), оптималният брой на лаговете е равен на 4.

Table 2. Резултати от коинтеграционния тест на *Johansen* за променливите UmR и GrR за България.

Брой лагове	Хипотеза за броя на коинтеграционните уравнения	Трасе Статистика	Критични стойности при 0.05	Вероятност	Наличие на дългосрочна връзка	Брой на коинтеграционните вектори
4	Няма*	27.88111	15.49471	0.0004	Да	2
	Поне 1*	6.949380	3.841466	0.0084		

* Показва отхвърляне на Нулевата хипотеза, която предполага липса на дългосрочна връзка, при риск за грешка 0.05

Trace статистиката проверява дали е налице дългосрочна връзка между променливите чрез изчисляването на уравнения между тях. Ако е налице връзка, то стойността на *Trace* статистиката е по-голяма от критичната стойност при избрания риск за грешка 5%, което означава, че между променливите ще има поне едно коинтеграционно уравнение. Тогава нулевата хипотеза за липса на дългосрочна връзка ще бъде отхвърлена и ще се приеме алтернативната хипотеза за наличие на дългосрочна връзка между променливите. Съществуването на дългосрочна връзка между равнището на безработица и икономическия растеж се потвърждава от наличието на два коинтеграционни вектора/уравнения. Коефициентът, изразяващ дългосрочната връзка между променливите е 0.501204 (Normalized cointegrating coefficient). Изводът е, че двете разглеждани променливи са коинтегрирани и съществуват две коинтеграционни уравнения.

От извършеният анализ на данните може да се направят следните изводи:

- Данните за икономическия растеж и за промяната на равнището на безработица в България са коинтегрирани и съществуват две коинтеграционни уравнения между тях.
- Коинтеграционният тест на *Johansen* за България показва наличието на дългосрочна връзка между промените в равнището на безработица и икономическия растеж в България.
- Нестационарността на данните за равнището на безработица в България показва, че през изследвания период (2000Q1-2017Q3) се е проявявал ефекта на хистерезис на пазара на труда. Една от основните причини за хистерезис е дългосрочната безработица и свързаната с това загуба на квалификация и умения за работа, влошаване на човешкия капитал, нежелание на работодателите да приемат на работа продължително безработни лица и др.

В заключение може да се отбележи, че резултатите от коинтеграционния анализ биха могли да бъдат продължени както с анализ на връзката между променливите за отделните региони в страната, така и с разкриване на конкретните количествени зависимости между променливите.

Литература

- [1] Okun, A. M. (1962). *Potential GNP: Its Measurement and Significance*, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, Washington, pp. 98-103.
- [2] Пиримова, В. (2007). *Зависимост между икономическия растеж и безработицата в България*. Научни трудове на УНСС, Том II, стр. 57-84.
- [3] Engle, R. F. and Granger, C. W. J. (1987) *Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing*. *Econometrica*, 55 (2), pp. 251-276.

- [4] Стойков, И. Цанов, В. (2010). Принципи на емпиричното изследване, СА „Д. А. Ценов”, Свищов, http://dlib.eacademy.bg/bitstream/handle/10610/1328/Principi_uchebno_posobie_proekt.swf?sequence=1 (27.05.2018).
- [5] Eurostat, <http://ec.europa.eu>
- [6] Dogru, B. (2013). *The link between unemployment rate and real output in Eurozone: A panel error correction approach*. Procedia Social and Behavioral Science, 99, 94-103.
- [7] Mitchell, W. F. (1993). *Testing for Unit Roots and Persistence in OECD Unemployment Rates*. Applied Economics, 25, pp.1489-1501.
- [8] Франц, В. (1996). *Пазарът на труда*, София: издателство „Алтенбург” и др.

Гюлеметова М.
доктор, Нов Български Университет,
България

РАЗВИТИЕ НА УСТОЙЧИВ ТУРИЗЪМ – СЪВРЕМЕННА ПОЛИТИКА НА Р.БЪЛГАРИЯ

Устойчиво развитие и туристическа индустрия

Устойчиво развитие според автентичното си определение е „развитие, което задоволява нуждите, потребностите на сегашните поколения, без да ограничава възможностите на бъдещите поколения да задоволяват своите потребности“. Устойчивото развитие има комплексен, фундаментален характер и в основата на неговата методология стои “системният подход, насочен към интегрирано развитие и изисква икономическите, социокултурните и екологическите компоненти да се разглеждат взаимосвързано“. Методологическите трудности според Михайлов, М. възникват от факта, че се касае за различни видове системи, всяка от които има специфични характеристики и механизми на функциониране и развитие [2].

През последните години световният туризъм преживя период на много бързо развитие, което даде основание да се говори за туристическа индустрия. Устойчивият ръст на основните му показатели го характеризира като един от най-забележителните *икономически и социални феномени*, проявяващ се през втората половина на XX и началото на XXI век. Броят на международните туристически пътувания нараства с бързи темпове, като по-голямо е увеличението на приходите от международен туризъм в т.ч. и в България.

Според определението на Световната организация по туризъм от „устойчив е туризъм, който води до управление на всички ресурси по начин, по който икономическите, социалните и естетическите нужди могат да бъдат удовлетворени при поддържане на културната интеграция,

екологичните процеси, биологичното разнообразие и живото поддържащи системи“ [7].

Днес научно се приема, че устойчивият туризъм представлява всяка “форма на развитие, устройството или туристическа дейност, която уважава и опазва дългосрочно природните, културните и социалните ресурси и допринася по положителен и балансиран начин за икономическото развитие и за благосъстоянието на хората, които живеят, работят или пребивават в тези територии”.

Нашата страна участва в Конференцията по околна среда и развитие в Рио де Жанейро 1992г. чрез представителна делегация и Национален доклад, подписва основните документи и “поема отговорността за пътя към устойчиво развитие”. Напълно в духа на решенията на конференцията през същата година в България се провежда международен семинар за околна среда и устойчиво развитие[3].

Национална политика за устойчиво развитие на туризма.

Туризмът е стопански отрасъл от обслужващата сфера, свързан с изграждане на материално - техническа база с цел осигуряване на почивка и възстановяване на здравето на населението т.е. има важна социална функция. Отрасълът е с водещо значение за страната ни благодарение на прекрасните природни и исторически обекти. Националната стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2009 - 2013 г. като отчита за причини икономическата криза, липса на лоялна пазарна конкуренция и др затрудняващи процесите на качеството на туристическото обслужване посочва редица недостатъци и набелязва мерки за решаването им.

Сертификация в съответствие със стандарта „Зелен глобус” предлага „SGS България”. „Зелен глобус” е екологичен стандарт за пътническа и туристическа индустрия, разработен със съдействието на Световния пътнически и туристически съвет (WTTC). Този стандарт определя изискванията за опазване на околната среда и най-добре отговаря на „Програма 21“ за устойчиво развитие.

В България се предлага и сертифициране по система за управление „Екохолел“, която частично изпълнява изискванията на ISO14001 и съдържа 14 елемента - политика на фирмата за опазване на околна среда, безопасност и др.

От 2006г. започна въвеждане на марка за качество „Автентична България” по инициатива на ААМР(Американска агенция за международно развитие). Същата установява критерии за качество на нови и подобрени туристически продукти, съчетаващи уникално българско гостоприемство, култура, кухня и др.

От 2008 г. БААТ (Българска асоциация за алтернативен туризъм) организира въвеждане на доброволна сертификация в селския туризъм чрез стандарта „Зелена къща“, който се присъжда на къщи за гости и семейни хотели, които успешно са преминали оценка за съвместимост с

европейските критерии за качествено настаняване, където отрицателното въздействие върху природата е сведено до минимум.

Държавната намеса в развитието на туризма обикновено се свързва с понятието туристическа политика. Най-съдържателната и най-кратка дефиниция на туристическа политика Воденска, М. определя като „целенасочено, организирано планиране, оформяне и въздействие върху туристическото развитие от страна на публично-правните общности (държава, община, наддържавни обединения) и частно правни организации (т.нар. туристически организации)”[1]. Тя е „съставна част от цялостната икономическа политика на дадена страна” и може да бъде характеризирана с три нейни основни елемента: цели (какво), субекти (кой) и инструменти (как). Допълнителните елементи са нейните равнища (международно, национално, регионално, локално).

Националната политика в туризма според *Национална стратегия за устойчиво развитие на туризма* е „политика на дългосрочно планиране и последователно прилагане на програми, съобразени както със законите на стопанския растеж и напредъка на технологиите, така и с потребностите на населението и опасностите от икономически, социални и екологични кризи”[8]. Нейната цел е свързана с извеждането ни от кризата по пътя на екологично и социално ориентирана пазарна икономика и постигане на устойчиво развитие.

Още през 1992г. МОСВ разработи стратегия за околна среда в сътрудничество със Световната банка и правителството на САЩ, която се актуализира през 1994г. във връзка с Agenda 21 и Програма за екологични действия в ЦИЕ (Централна и Източна Европа) приета в Люцерн 1993 г.

Новият подход в политиката за устойчиво развитие е съобразен с международните и преди всичко с европейските стандарти. Хартата за развитие на устойчив туризъм в България е разработена в рамките на Обществения съвет към Министъра на околната среда и водите през месец май 2013 г.[9]. Тя е резултат от желанието на различни заинтересовани страни, участващи в процесите на развитие на туризма и устойчивото развитие в България да се обединят около водещи принципи в действията на всеки заинтересован и с това да поемат личен ангажимент да се ръководят от тях.

Устойчиво развитие на туризма според *Национална стратегия за устойчиво развитие на туризма* изисква „съчетаване на туристически ръст със опазване на околна среда чрез развитие на най-новите видове туризъм като: екотуризъм, културен, селски, занаятчийски туризъм, балнеотуризъм и други с цел целогодишно използване на природните и антропогенни условия и фактори.

Екотуризмът като ново направление в туризма по своята същност се отличава от традиционния по това, че не само се опитва да намали отрицателното влияние на туризма върху околната среда, но също така

цели да гарантира полза от туризма за местните общности и физическата околна среда. Приоритетна насока в устойчивото развитие на туристическата индустрия е *културният туризъм*.

В България в областта на опазване и съхраняване на културното наследство се създаде Български Национален комитет на Международният съвет за паметници на културата и забележителните места – ICOMOS, чиято основна цел е „да реализира редица международни и национални проекти в областта на опазване и популяризиране на паметниците на културата, които да се превърнат в привлекателни туристически обекти за развитие на вътрешен и международен туризъм” [10].

Създадени са и успешно функционират *туристически борси*, чиято основна цел е чрез конкурентоспособност да се достигне най-високо качество на туристическо обслужване в България.

Очакванията за 2020 г. са България да привлече над 9 млн. чуждестранни посетители без транзитно преминалите (37% ръст за периода 2012-2020 г.), а през 2030 г. над 12 млн. чуждестранни граждани ще посещават страната ни с цел туризъм, т. е входящият туристопоток към България ще се удвои спрямо регистрирания през 2012 г., което предполага значителни въздействия в икономически, социален и екологичен план.

В Хотелска политика в контекста на постмодерния туризъм Драганов, Р. на примери на *бенчмаркинг* стратегии въвежда понятията „спа и арт” като „разновидност на туристическият продукт със собствен облик и характеристики”. Авторът предлага „модел на бенчмаркингови стратегии като модерност на иновациите в хотелската политика”[4], прилагана за първи път в Дания, а за страните от ЕС през 2004 г.

Бизнесът и обществените проекти също могат да се възползват от екосистемните услуги, например чрез пряко използване на суровини, като водата и др. Драганов, Р. определя създаването на „бизнес паркове” като цел, а опазване на екосистемните услуги ще даде възможност от една страна да се опазват екосистемите, а от друга предлагането на местни продукти и услуги с високо качество ще допринесе за високо качество на туризма и защита на природата и крайбрежните екосистеми. Общините, които създават такива паркове ще получат сертификати, а „доброволното плащане на екосистемните услуги и ангажираността по тях ще допринесе за реализация на секторни политики за системно използване на екосистемните услуги и подобряването им” каквито са изискванията на стратегия „Европа 2020“.

Намаляването на негативното влияние на туристическата индустрия върху околната среда чрез алтернативни видове екотуризъм и устойчиви „зелени” идеи все повече се превръща в един от най-важните фактори за устойчиво развитие.

Литература:

- [1] Воденска, М. Основи на туризма ,изд.МАТКОМ 2006, 2010, стр.129-130
- [2] Гюлеметова, М. Устойчиво развитие - част втора ,изд.Агато , 2001, с.48
- [3] Гюлеметова, М. Концептуални основи на устойчиво развитие.НБУ, 2016
- [4] Драганов, Р. Хотелска политика в контекста на постмодерния туризъм.УИ,2015
- [5] Михайлов, М. Устойчиво развитие на туризма, НБУ, 2013
- [6]Стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2014-2030, София, Май 2014
- [7] <http://www.tourism.government.bg>. Световна организация по туризъм.
- [8]http://www.tourism.government.bg/nacionalna_strategiya_za_ustoychivo_razvitie.
Национална стратегия за устойчиво развитие на туризма в България 2009-2013
- [9] http://www.moew.government.bg/files/file/Press/_2013/Obstestven_savet/Harta_21May2013_intro.pdf
- [10] <http://www.icomos-bg.org>

Димитров И.Т.,
д-р, професор, катедра „Икономика и управление“,
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

ПРИЛОЖЕНИЕ НА СИМУЛАЦИЯТА ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА ДИНАМИКАТА В ЕДНОФАЗНА ВЕРИГА ЗА ДОСТАВКА

Въведение

Една от най-важните задачи при управлението на веригите на доставките е да се отчита присъщата за тях вътрешна динамика. Тя е характерна за продукти с къси жизнени цикли и на пазари със силни колебания в търсенето. Динамиката се дължи на това, че веригата на доставките се състои от звена, обвързани с права и обратна връзка, по които протичат процеси с определено времетраене. Динамиката се изразява в усилване на колебанията в търсенето на крайните клиенти нагоре по веригата в посока към доставчиците – ефект на Форестър [1]. Необмислените реакции за потискане на динамичните отклонения, могат да доведат до още по-голямо усилване на колебанията. Съгласуването на звената във веригата на доставките с помощта на симулационни изследвания може значително да съкрати неравномерното движение на материални потоци във веригата. То се предизвиква не само от колебанията в търсенето на крайните клиенти, а и от динамичните характеристики на самата верига. Предизвиканите разходи могат да се намалят в известна степен, но не и да бъдат избегнати изцяло.

Причини за появата на колебания във веригите на доставките

Причините за ефекта на Форестър могат да се разделят на поведенчески и неповеденчески [2]. Този ефект от една страна се дължи на поведението на персонала в организацията и на организационните правила,

които дефинират определен начин на поведение. Неповеденческите причини най-общо могат да се класифицират на [3]:

- Актуализиране на прогнозите за търсенето. Поръчките на дадена организация до нейния доставчик се използват от него като база за разработка на прогноза. При неочаквано повишение на търсенето се актуализират и коригират прогнозите, както и съответните поръчки до доставчиците на материали. Тези пикове се насочват назад по веригата на доставките и се усилват чрез коригиране на размера на гаранционните запаси.

- Групиране на поръчките. Намаляването на разходите за снабдяване налага пускане на поръчки през определени интервали от време като се групират търсените количества. Това води до цикличност на поръчването.

- Ценови колебания. Ценовите промоции при стоките за крайно потребление водят до увеличаване на продажбите. Тогава потребителите купуват по-големи количества, отколкото са им необходими, което увеличава рязко търсенето през този период и води до спад в следващия.

- Квоти и умишлено заблуждаване. Във фазата на растеж от жизнения цикъл на продукта търсенето превишава предлагането. Тогава производителят обикновено разпределят готовата продукция сред своите клиенти (дилъри, дистрибутори, търговци на едро и др.) според квоти, изведени от заявените количества. Когато клиентите узнаят начина на формиране на квотите, те подават фиктивен преувеличен брой заявки. Така те се опитват да заблудят производителя и да получат по-голямо количество продукти, максимално близко до търсенето от пазара. Производителят на продукта се сблъсква със значително увеличено търсенето до момента, когато “действителното” търсене спада рязко и много от поръчките изненадващо се анулират. Това му създава проблеми, тъй като получените поръчки не дават вярна информация за действителното търсене [4].

Въз основа на посочените причини могат да се обобщят следните по-важни защитни действия срещу ефекта на Форестър [5]:

- Активен обмен на информация между звената във веригата на доставките. Търсенето на крайните потребители трябва да бъде изходната точка за разработка на прогнозите на всички членове на веригата. на информацията и комуникацията по протежение на веригата на доставките.

- Съкращаване на срока за изпълнение на поръчките. Съкращаването на времето за изпълнение на заявките води до по-точни прогнози поради скъсяване на периода, за който се отнася прогнозата.

- Повишена честота на пускане на поръчките. По-честото пускане на поръчки неутрализира в известна степен причините за ефекта на Форестър. Периодичността на заявките обаче е резултат от оптимизационни пресмятания и не може да се коригира произволно.

- Ограничаване на броя и времетраенето на промоциите. Активният обмен на информация и непосредствената комуникация между участниците във веригата на доставките може да намали негативните ефекти.

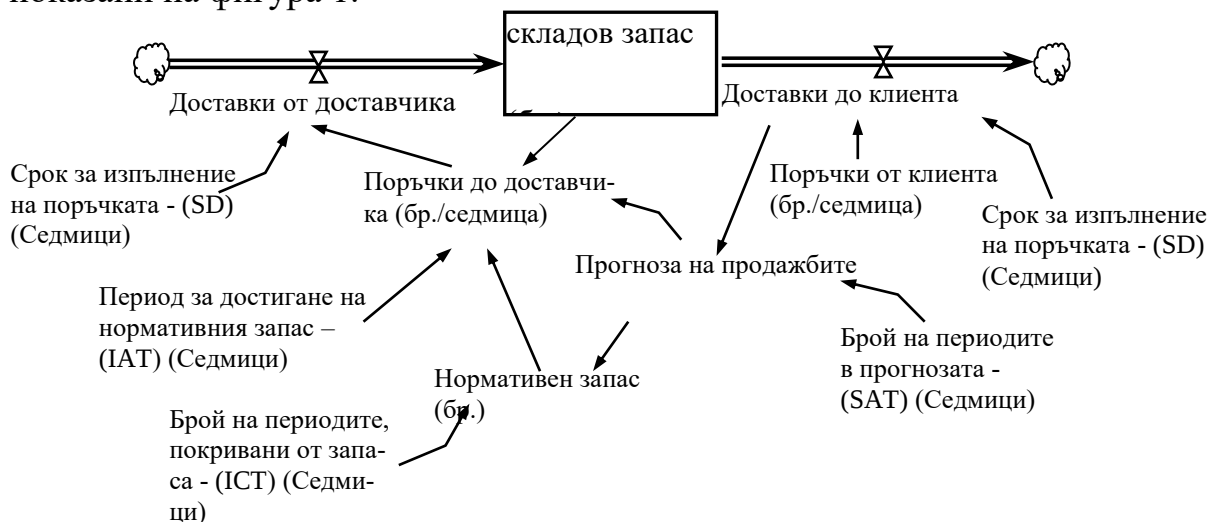
- Определяне на квотите въз основа на реалните продажби. Квотите следва да се определят не база заявките на фирмите купувачи, а върху данни за реалните продажби на крайните клиенти през предходните периоди.

Симуляционно моделиране на еднофазна верига на доставките

Колебанията в размера на поръчките е характерен елемент на веригите на доставките. Колебанията се увеличават и поради приложението на определена политика за управление на запасите и времетраенето на производствения цикъл на всеки един участник.

В статията се разглеждат основните резултати от разработения еднофазен симулационен модел за изследване на динамичното поведение на веригата на доставките. При моделирането на взаимоотношенията във веригата се използва подхода на потоците и резервоарите, реализиран софтуерно с програмната система за симулации – Vensim [6].

Структурата на симулационния модел и взаимодействието между основните променливи на отделната фирма или звено от веригата са показани на фигура 1.



Фиг. 1. Симуляционен модел на еднофазна верига на доставките

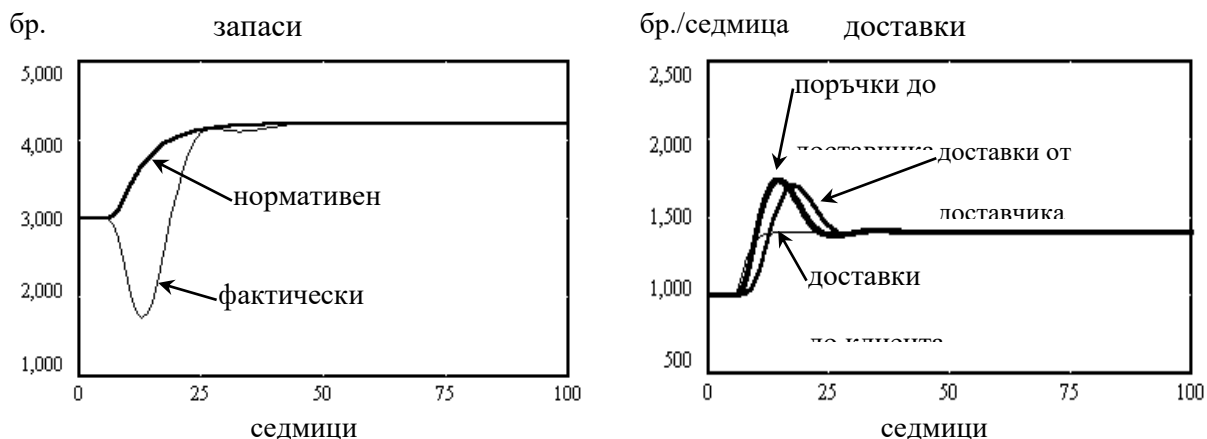
От дясната страна постъпват поръчките от клиентите, които се изпълняват от наличния запас след определено време – срок за изпълнение на поръчката. Поръчките до доставчика от своя страна се определят въз основа на прогноза на продажбите (търсенето от клиентите) и част от разликата между желан (нормативен) размер на запаса и фактическия запас. След определен интервал от време (срок за изпълнение на поръчката от доставчика) заявените поръчки пристигат от доставчика. Нормативният запас зависи от прогнозата на продажбите и зададения нормативен брой

периоди, които трябва да се осигурят от наличния запас. Прогнозата на продажбите от своя страна се определя по метода пълзяща средна стойност на реализираните минали доставки до клиента като основен параметър е броя на миналите периоди, които участват в осредняването.

Поведението на еднофазния модел може да се анализира при изненадващо и трайно увеличение на поръчките на клиентите. Графиките по-долу показват промените в основните променливи на модела в рамките на симулационния експеримент – фиг. 2. Симулацията е проведена при следните входни параметри IAT - 4 седм., SAT- 6 седм., SD – 3 седм., ICT – 3 седм.

Изходно условие на симулацията е, че обемът на поръчките на клиентите се увеличават постепенно с 40 % през петата седмица и се запазва през останалите интервали от време. Размерът на запаса започва да намалява веднага щом започне увеличението на поръчките и съответно доставката до клиентите. Поръчките до доставчика започват да се увеличават по три причини:

- увеличава се размера на прогнозираните продажби;
- повишава се нормативния размер на запаса;
- размера на запаса намалява значително.



Фиг. 2. Резултати от еднократно повишение в търсенето при еднофазна верига на доставките

Размерът на складовите запаси продължава да намалява някъде до 13 седмица, когато доставките от доставчика започват да надвишават доставките до клиентите. Складовият запас се възстановява и всички потоци се увеличават до новото по-високо ниво на клиентските поръчки. Вижда се, че всяка една фаза от веригата на доставките създава определено усилване на колебанията. Причина за това е, че размерът на поръчките до доставчика (до предходната фаза) се изменя в по-голяма степен, отколкото е промяната в получените поръчки. Това усилване води до по-големи колебания на поръчките към всеки следващ доставчик по веригата.

Заклучение

Като обобщение ще посочим, че при разработката и управлението на веригите на доставките основният акцент се поставя върху анализа на причините за поява на ефекта на Форестър, оценката на неговото отражение върху дейността на всички участници във веригата, както и разработката на комплекс от мероприятия за ограничаване на неговото въздействие. Симулационното моделиране предоставя мощен инструментариум, подпомагащ решаването на посочените проблеми. Разработените симулационни модели позволяват провеждане на експерименти и анализ на поведението на веригите на доставките при различни параметри на логистичната система.

Литература:

1. Sterman, J., Business Dynamics, Mc Graw-Hill, New York, 2000
2. Lee, H., Padmanabhan, V., The Bullwhip Effect in Supply Chains, SMR, Vol 38, N.3, 1997
3. Dornier, P., Ernst, R., Global Operations and Logistics. New York, Chichester, Wiley, 1998
4. Männel, W., Make-or-buy-Entscheidungen, Vahlens, München, 2007, S.680
5. Werner, H., Supply Chain Management, Gabler, Wiesbaden, 2013
6. Dimitrov I, Dimitrova, A. Logistichen menidzhmant, Avangard-prima, Sofia, 2015
6. Ventana systems, Simulation Software Vensim, Users Guide, 2010

Karadzhova Z. K.,
PhD, assoc. professor, department Marketing and Tourism
“Asen Zlatarov” University, Bulgaria

THE BRAIN DRAIN ECONOMIC IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN TOURISM

Introduction

Tourism as a mass phenomenon has many positive sides - provides a large number of workplaces, it's a source of substantial income and contribute to the expansion and improvement of the material - technical basis, allocating funds for the preservation of natural and cultural resources, promote the cultural heritage monuments, contributes to integrated land use in tourist centers and regions, also helps to the improvement of transport and technical infrastructure at tourist destinations and others. At the same time has a negative impact on the environment and society - connects with appreciation of life in the major tourist centers, depletion of tourism resources and their not timely return and sometimes their irreversible disposal, deterioration of the environmental situation in the major tourist destinations, seasonality in employment of staff, negative socio-cultural effects and negative attitude of tourists to standardized mass travel.

On the one hand, tourism is an economic activity subject to economic laws. On the other hand are the leading motives for vacant trips representing a major part of tourism are more psychological in nature. [3]

The providing of high-quality services depends on the level of qualification of the manpower, which is the main factor for achieving visitor satisfaction and image of the destination. The quality of the Bulgarian tourist product is going to determine the future of tourism, its structure and the income from it.

The quality and competitiveness of the tourist product together with all their dimensions are above all the result of the availability and competence of the human factor – operational and managerial level staff in the tourist industry.

This is exactly the reason why the in-depth study and understanding of personnel is the key to all strategies for future development and flourishing of tourism – the hospitality industry.

The tourist industry is characterized by the fact that the human factor is an essential component of the touristic product. It is an inseparable part of the production process, which makes it a factor for guaranteeing a product of quality and variety. To a large extent the human factor determines the total impression from the tourist product, destination, or resort.

Brain drain [1] is the migration of skilled human resources for trade, education and trained health professionals. Trained health professionals are needed in every part of the world. However, better standards of living and quality of life, higher salaries, access to advanced technology and more stable political conditions in the developed countries attract talent from less developed areas. The majority of migration is from developing to developed countries. This is of growing concern worldwide because of its impact on the health systems in developing countries. These countries have invested in the education and training of young health professionals. This translates into a loss of considerable resources when these people migrate, with the direct benefit accruing to the recipient states who have not forked out the cost of educating them. The intellectuals of any country are some of the most expensive resources because of their training in terms of material cost and time, and most importantly, because of lost opportunity.

Causes of Brain Drain [4]

There are various causes of brain drain, but they differ depending on the country that's experiencing it. The main causes include seeking employment or higher paying jobs, political instability, and to seek a better quality of life. Causes of brain drain can be categorized into push factors and pull factors.

The push factors are negative characteristics of the home country that form the impetus for intelligent people migrating from *Lesser Developed Countries* (LDC). In addition to unemployment and political instability, some other push factors are the absence of research facilities, employment discrimination, economic underdevelopment, lack of freedom, and poor working conditions.

Pull factors are the positive characteristics of the developed country from which the migrant would like to benefit. Higher paying jobs and a better quality of life are examples of pull factors. Other pull factors include superior economic outlook, the prestige of foreign training, relatively stable political environment, a modernized educational system to allow for superior training, intellectual freedom, and rich cultures. These lists are not complete; there may be other factors, some of which can be specific to countries or even to individuals.

The effects of brain drain: the economic approach

The first such studies correspond to the early pioneering research of Grubel and Scott [2], according to which skilled migration flows do not have negative effects because the negative externalities produced by the emigration of skilled personnel are limited and more than compensated for by migrants' remittances. Underlying these studies is the neoclassical theory of growth, according to which the labor force is a factor of production with diminishing marginal productivity; consequently, the loss of units of labor force does not affect the constant return to scale of the production function, but rather, reduces unemployment and increases the capital/labor ratio.

In contrast to this view, the second generation of studies, which developed from the 1970s onwards, argued that skilled migration produces adverse effects for the countries from which the flows originate, generating a reduction in the level of human capital, and a gap in social and private returns to education, as well as negative fiscal externalities. The economy of the country of origin thus suffers a failed return on investment in education and is not able to benefit from the positive externalities generated by the presence of a skilled labor force. Finally, the third generation of studies is based on endogenous growth theory, according to which technology and knowledge are endogenous variables that determine the functions of productivity and hence growth. More specifically, human capital is considered a form of built-in, excludable and "rival" knowledge, that determines the possibility of obtaining an edge over the competition. The importance of human capital is thus widely recognized, even if in this current of studies there is no agreement on the nature of the effects of brain drain.

Brain waste also occurs when people invest in order to gain a level of training and expertise that they then do not go on to use, despite managing to emigrate. This happens, for instance, when a Filipino doctor works as a nurse in London or when an Italian engineer works as a waiter in Germany. Such waste may be due to a number of circumstances in the host country, including a lack of information about job opportunities offered by the market or because the qualifications held may not be entirely transferable. In summary, these three approaches based on theories of human capital have not come to a consensus on the effects of brain drain, although they are more likely to identify negative outcomes of the phenomenon.

Competitiveness in the tourist business depends very much on the various specialists, on their knowledge and skills, working habits and professional con-

duct. Presently for the branch workers' professional qualification, successful fulfillment and career climbing are an especially pressing issue. Top managers in the tourist business report a serious shortage of specialists and managers with profiled training in a situation of economic crisis and modernization of education.

The tourism sector needs the influx of young and competitive staff that would provide high quality professional service meeting the European standards for the branch and satisfying the present-day requirements of society, and of users of tourist services in particular. This unquestionable fact presents to the educational system for professional training some serious questions and tasks. The current needs of the economy must be satisfied, and also what must be taken into account is the continuing fluctuation of service personnel and its dynamic integration into the economic field.

For the Bulgarian tourism the negative outcomes of the brain drain can be summarized in:

- ❖ Young and talented people are born, raised and educated in Bulgaria, and when it comes time to work, they leave the country and start to work in Germany, England or USA;
- ❖ Bulgaria develops slower once it loses its talented and skillful employees;
- ❖ The brain drain effect refers to the fall in the stock of Human capital in the field of tourism, that follows skilled emigration.

Conclusion

The most obvious trend in Bulgarian tourism can be formulated as follows: the young people having a work experience of several seasons and, in particular, those with higher education and respective command of foreign languages, have been rather disappointed with the attitude, behavior and low payment by the employers in the sphere of tourism and with providing for them only seasonal engagement, so most of them emigrate to destinations with well-developed tourism, giving them the opportunity for professional development and decent pay.

Basically brain drain has the potential to cause a dangerous "domino" effect. Skilled workers immigrate to more developed countries to practice their professions. Their example is contagious and they have been followed by the next generation of the young and educated labor power.

The result for Bulgarian tourism is: permanent lack of staff!

References

1. Dodani, S., Ronald E LaPorte, Brain drain from developing countries: how can brain drain be converted into wisdom gain, JRSMB, 2005, p. 487.
2. Grubel, H. G. and A. Scott, 1966, The International Flow of Human Capital, American Economic Review 56(1/2), 268-74.

3. Karadzhova, Zl., Role and importance of the transport for the quality of bulgarian tourism product, Академично списание „Управление и образование, кн. 2, том 12, Бураг, 2016, ISSN 13126121, с. 40-45.

4. <https://study.com/academy/lesson/what-is-brain-drain-in-economics-definition-causes-effects-examples.html>

Димитрова А. М.,
д-р, главен асистент, катедра „Икономика и управление“,
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

ФАКТОРИ, ВЛИЯЕЩИ ВЪРХУ РАЗПОЛОЖЕНИЕТО НА ТОЧКАТА НА ПРОНИКВАНЕ НА ПОРЪЧКА ВЪВ ВЕРИГАТА НА ДОСТАВКИТЕ

Въведение

Точката на проникване на поръчката (точката на разделяне) има голямо влияние върху веригата на добавяне на стойност, а от там и върху голяма част от оперативните дейности, които се извършват в нейните рамки. Тя посочва до кое място от веригата на доставките ще се извършват процеси, които са ориентирани към точно определена клиентска поръчка и от кое място нататък производствените процеси ще се извършват върху изделия, които са предназначени за анонимен клиент. Точката на проникване на поръчката (ТПП) разделя процесите във веригата на доставката на два вида. Първият вид произтичат от клиентската поръчка и се изпълняват след нейното получаване. Вторият вид се изпълняват преди получаване на клиентската поръчка. Те се отнасят до изделия, които се съхраняват на склад и се произвеждат с оглед попълване на складовите запаси.

В много научни публикации се разглежда темата за оптималното разположение на точката на проникване на поръчката [1, 2, 3, 4]. Разкрити са различните влияещи фактори, които благоприятстват разположението на ТПП по-нагоре или по-надолу във веригата на доставките.

Освен това трябва да се отбележи, че една част от статиите, проучват въпроса за мястото на ТПП в даден отрасъл. Те описват особеностите, които са свързани с място на точката на проникване на поръчката при различни ситуации, отнасящи се до химическия, преработвателния и автомобилостроителния отрасъл [5, 6, 7].

Фактори, влияещи върху изместването на точката на проникване на поръчката нагоре в посока на доставчиците във веригата на доставките

Проучването на литературните източници показва, че могат да се отбележат два основни фактора, които благоприятстват позиционирането на ТПП по-нагоре в посока на доставчиците и я ограничават нейното

изместване по-надолу в рамките на стойностната верига [1], а именно:

- характеристиките на продукта и неговия пазар;
- разходите за съхранение.

При зададените характеристики на продукта и пазара много важен фактор е нестабилността на търсенето [1,3,4].

Производствените процеси до точката на проникване на поръчката се планират и контролират въз основа на прогнози. В точката на проникване на поръчката се формира запас от продукти, в който те се съхраняват като междинни продукти в текущото си състояние. Тези междинни продукти могат да се преработят (вложат) в различни крайни продукти. Броят на крайните продукти, за които може да се използва даден междинен продукт, намалява постепенно, когато ТПП се премества по-надолу (към крайните клиенти) във веригата на доставките. Причината за това е нарастващата специфичност на тези междинни продукти, които подлежат на по-нататъшната обработка и свързаната с нея диференциация [8]. Това означава, че междинните продукти в ТПП имат по-висока специфичност, когато са разположени по-надолу във веригата на стойностите.

За планирането и контрола на производствените процеси преди ТПП, трябва да се предвиди търсенето на всеки един от междинните продукти в ТПП. Това търсене е резултат от търсенето на всички крайни продукти, за които е необходим съответния междинен продукт. Ако търсенето на тези междинни продукти се колебае значително, трябва да се очакват по-големи отклонения между действителните и прогнозираните обеми. В този случай в ТПП трябва да се формират по-големи гаранционни запаси от междинните продукти, за да се компенсират тези колебания. По-големите запаси обаче водят до повишени разходи, поради което е желателно при формирането на ТПП междинните продукти да се характеризират с по-малки колебания в търсенето.

Установено е, че разходите за съхранение на междинни продукти в ТПП обикновено се повишават, когато ТПП се измества надолу по веригата на доставките в посока към крайните клиенти [1]. Това се дължи на няколко причини. Първата от тях е, че стойността на продуктите постепенно се увеличава вследствие на тяхната обработка. Следователно съхраняването на продукти с по-висока стойност по-надолу по веригата е по-скъпо, отколкото, ако това се прави по-нагоре. Втората причина е, че поради нарастващата специфичност се увеличава броя на различните варианти на междинните продукти, които трябва да се съхраняват в ТПП. Вследствие на това в ТПП вместо да се съхраняват по-голямо количество по-малко разновидности на междинните продукти, се формира запас от по-малки количества, но от повече видове междинни продукти, което предполага по-високи разходи. Третата причина е, че с нарастващата специфичност на даден междинен продукт намалява броя на неговите потенциални клиенти, а от тук и неговото търсене. Четвъртата причина е,

че относителната нестабилност на търсенето е по-голяма при продуктите с по-малки обеми на търсенето [3]., което предполага по-големи гаранционни запаси. При малко или липсващо търсене през определени периоди от време има опасност някои междинни продукти да се съхраняват по-дълго или дори да остарееят, което води до допълнителни разходи.

Фактори, влияещи върху изместването на точката на проникване на поръчката надолу в посока на крайните клиенти във веригата на доставките

Пазарните очаквания за срок на доставка и надеждност на доставката са най-важните фактори, които влияят върху изместването на ТПП надолу по веригата на доставките и ограничават нейното движение нагоре. Очакваният от пазара срок на доставка се определя от желаният момент за доставка, който клиентите посочват при подаването на своите поръчки към доставчиците. Интервалът от време (календарното изпреварване) между подаването на поръчката и желаният момент за нейната доставка съответства на пазарните очаквания за срок на доставка за тази поръчка. Веригата на доставките трябва дългосрочно да осигурява тези очаквания, за да може успешно да се задържи на пазара [1].

Срокът за доставка на една верига за доставки се определя от вида на дейностите, които се изпълняват след ТПП, и от времетраенето на тяхното изпълнение. Чрез съпоставка на минали данни за различните срокове за доставка и календарните изпреварвания може да се определи мястото на ТПП. Резултатите от това изследване могат да се използват като основа за откриване на евентуални слабости в планирането на производствените етапи и за разкриване на потенциал за оптимизация. Той може да се използва като важна основа за дългосрочен стратегически анализ на позицията на ТПП.

Освен срокът за доставка другият важен фактор, от който зависи мястото на ТПП във веригата на доставка, е надеждността на доставката. Основен фактор за надеждността на доставката е възможността за планиране и регулиране на производствения процес. Ако има производствени процеси, чийто производствен цикъл варира в значителен диапазон, поради което са трудни за планиране, то това може да доведе до забавени доставки [1]. Характерно за тези процеси е, че при тях се използват сложни и рискови производствени операции, както и дейности, за които производствения капацитет се явява тясно място [1]. В този случай ТПП трябва да се разположи по-надолу след тези ненадеждни производствени процеси, за да се гарантира висока надеждност на доставките.

Заклучение

Промяната на позицията на точката на проникване на поръчката във веригата на доставките не е възможна в краткосрочен или средносрочен

план. Промяната на нейното разположение е дългосрочна стратегическа задача, която е част от стратегическото проектиране на мрежата на доставките.

Литература:

1. Hoekstra, S., Romme, J. Integral Logistic Structures - Developing Customer-oriented Goods Flow, Industrial Press: New York, 1991.
2. Fisher, M. L. What Is the Right Supply Chain for Your Product?, Harvard Business Review, Vol. 75(2), 105-116. 1997
3. Olhager, J. Strategic positioning of the order penetration point, International Journal of Production Economics, Vol. 85(3), 319-329, 2003.
4. Olhager, J. The role of the customer order decoupling point in production and supply chain management, Computers in Industry, Vol. 61(9), 863-868, 2010.
5. D'Alessandro, A. J.; Baveja, A. Divide and Conquer: Rohm and Haas' Response to a Changing Specialty Chemicals Market, Interfaces, Vol. 30(6), 1-16. 2000
6. Meyr, H. Supply chain planning in the German automotive industry, OR Spectrum, Vol. 26(4), 447-470. 2004
7. van Donk, D. P. Make to stock or make to order: The decoupling point in the food processing industries, International Journal of Production Economics, Vol. 69(3), 2001
8. Alderson, W. (2006) Marketing e-ciency and the principle of postponement, In: B. Wooliscroft; R. D. Tamilia; S. J. Shapiro (Hrsg.) A twenty-first century guide to Aldersonian marketing thought, Kluwer Academic Publishers: Boston u.a., 109-114.

Милев Н. М.,
доктор, доцент, катедра „Маркетинг и туризъм“
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

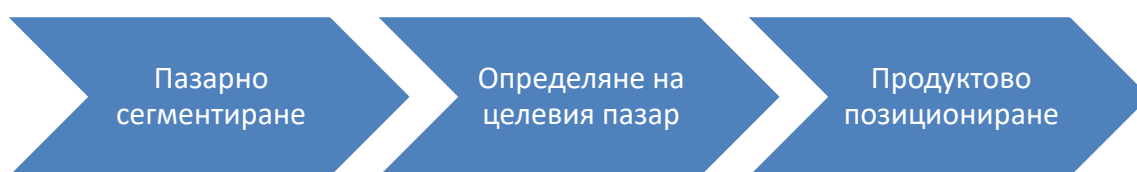
СТРАТЕГИЧЕСКО СЕГМЕНТИРАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР НА ЕКСКУРЗИИ

В контекста на глобализацията на пазарите на услуги, дигиталната трансформация на бизнеса и развитието на нови бизнес модели като сърцевина на фирмените стратегии, изборът на ефективен подход за сегментиране, таргетиране и позициониране на туристическия продукт на международния пазар е от ключово значение за постигане на висока ефективност и конкурентоспособност. Това с особена сила е валидно за българския туристически продукт, за който външните пазари са доминиращи в процеса на маркетинговия мениджмънт, като един от значимите приоритети на стратегическите документи за развитие на туризма на всички нива – национално, секторно областно и общинско е диверсификацията на туристическия продукт.

Актуалността на темата се обуславя и от обстоятелството, че измерената стойност на продуктите за крайно потребление от туристи на

нерезиденти в страната за 2015 г. е в размер на 6.3 млрд. лв.[1] . Само за м. март 2018 г. посещенията на чужденци у нас са в размер на 524291 души, от които значима част с цел екскурзия[2]. Известен „бенчмарк“ в това направление са водещи страни – туристически дестинации, като Италия, в които съпътстващите услуги са н стойностно измерение в пъти повече при съизмерима стойност на основния хотелиерски продукт.

В подобен контекст- от гледна точка на маркетинговата концепция „Сегментиране-таргетиране-позициониране“(СТП) процесът на маркетингане и навлизане на целевия пазар може да се дефинира като логическа последователност от управленски решения, която включва сегментиране на пазара, определяне на целевия пазар и позициониране на продукта на избрания продуктов пазар (виж. Фигура 1)



Фигура 1. Етапи на разработване на пазара.

Тези етапи се декомпозират на следните мерки:

1.Пазарното сегментиране включва дефиниране на продукта от трето ниво в съответствие с класическата концепция на Филип Котлър, избор на критериите за сегментиране и на тази база формирането на пазарните сегменти.

2. В обхвата на определянето на целевия пазар са измерването на пазарната привлекателност (например по метода на “Матрицата на насочената политика“(Direct Policy Matrix) на“Шел“), измерване на пазарния обем и желан пазарен дял (във физически измерители и стойностно отношение)

3. Позициониране на продукта на база изготвяне на подходи и стратегия дефиниране на маркетинговия микс,а позициониране и препозициониране.

Разглеждайки стратегическото сегментиране като отправна точка и фундамент на процеса бихме могли да съизмерим подходите със наложени схващания. Сегментите могат да бъдат идентифицирани по три начина. Традиционният подход е да се раздели пазарът на демографски групи като „жени между 35 и 50 години“.Този подход има предимството да улеснява достигането на тези групи. Демографската сегментация служи по-скоро за идентифициране на сектор от населението, отколкото на сегмент от населението.

Вторият подход е да се сегментира на групи по потребности, „като жени, които искат да спестят време при закупуване на храна.“ Това е ясно очертана нужда, която може да бъде удовлетворена с различни решения, като приемане от супермаркета на поръчки по телефона или Интернет, които се доставят по домовете. Надеждата е да се идентифицират демографски или психографски характеристики на тези жени, като например, че са с по-високо образование или по-високи доходи.

Третият подход е да се сегментира на групи по поведение, като „жени, които поръчват храната си на Reaprod и други компании за доставки по домовете. Тази група се определя не просто от нужди, а от действително поведение и анализаторите могат да потърсят евентуално общите им характеристики. Когато идентифицираният сегмент заслужава да се започне нов бизнес се говори за стратегически сегмент[3]

Що се отнася до международните пазари, сегментирането е възможно както по географското местоположение, групирайки страните по региони като Страни от Балканския полуостров, Скандинавски страни, Близък или Далечен изток с презумпцията, че народи в географска близост имат много общи традиции и поведение.

Ефективната сегментация позволява формиране и удовлетворяват такива потребители, имащи еднакво поведение чрез обособяването им в целеви групи, разкриване и привличане на необхванати групи потребители наречени „пазарни ниши“, чрез които да се разширява обхватът на сегментите създават нови подходи за дефиниране и диференциация на продукта. Освен това дезагрегацията на продуктите на създава предпоставки за икономия от обхвата и постигане „ефект на кривата на опита“ и снижаване себестойността в резултат на маркетиране на един и същ продукт. Резултатите от проведено изследване в сектор „Туризм“ определиха следните профили, които се характеризират с различни предпочитания, ценностна система и начин на живот:

1. Географски критерии – българи и чужденци

2. Социо-демографски критерии – пол и възраст

- според признака „пол“ на туристите се образуват два сегмента – мъже и жени;

- според признака „възраст“ – тийнейджъри, млади хора, най-вече от женски пол и хора в зряла възраст;

3. От икономическа гледна точка – с ограничени доходи, със средни доходи и с високи доходи.

4. Според начина на живот – отделящи значително време: за ваканция и отход в чужбина; за почивка един или два пъти в годината; рядко пътуващи; не пътуващи.

Дефинирането на екскурзията като продукт изисква определяне целта на екскурзията: учебно-познавателна, развлекателна, лечебно-рекреационна, краеведска, определяне на целевата група, подходящия

състав на участниците според тяхната възраст, придобит опит в туристическите преходи и пътувания и очаквания брой преки ползватели избор на наименование и съставяне на основен и допълнителни туристически маршрути. Целта на предефинирането на екскурзионния продукт е предоставяне на възможности за безпроблемен избор за клиентите, за да намерят точните продукти за дестинация според техните предпочитания, нагласи и навици за почивка което позволява да се създават уникални празнични моменти за тях. Анализът на съществуващото позициониране на пазара към характеризира продукт, откроява следните проблемни области:

- Клиентите имат нужда от по-персонализирани екскурзионни продукти, отговарящи на очакванията им;
- Потребителите стават все по-чувствителни ценово и познават структурата на разходите и ценообразуването;
- По-високи цени биха се приели ако предлагаме диференциран продукт, а и го популяризираме като такъв.
- Идентифицира се силна потребност от целево ориентирана промоция, отчасти и поради факта, че промоцията и продажбите се реализират чрез онлайн канали, без личен контакт или допирна точка и присъствие на рецепция[4].

Изследването откроява следните принципи на сегментиране:

- Ценова ориентация
- Хедонистични нагласи и активно търсене на удоволствие
- Подпомагане клиентите лесно и безпроблемно да намерят правилната екскурзия.
- Ангажираща и модерна промоция.
- Предефинираният продукти видимо е диференциран.
- Намалена е сложността, сегментацията е хомогенна за всички пазари и дестинации.

В резултат на прилагане на изложените подходи, критерии и принципи дефинираме следните стратегически сегменти за въздействие:

1. Клиенти, които искат активно и целенасочено да проучат дестинацията
2. Клиенти, които искат да се запознаят на място с културно-историческото наследство и артефакти и почувстват за местната култура и начин на живот.
3. Клиенти, които искат да излязат вечер и изпитат удоволствие от забавленията, които дестинацията може да предложи
4. Клиенти, които имат интерес към местни стоки и занаяти или просто желаят да посетят местните магазини, пазари и молове.
5. Клиенти, които просто искат да се отпочинат, релаксират и укрепят здравето си чрез спорт.
6. Клиенти на спомагателни продукти.

В контекста на така очертаните сегменти изборът и предоставянето на конкретни услуги е елемент на тактически и стратегически подходи и професионална експертиза. Ефективната проблемно-ориентирана сегментация е от ключово значение за функционалните продуктова и ценова стратегии на туристическото организация предлагаща екскурзионен продукт. Посредством прилагането на достъпни, ниско-ресурсоемки мерки и техники би могло значимо да подобри диверсификацията на общия туристически пакет и конкурентоспособността на туристическата организация, в условия на засилен конкурентен натиск на пазара на еднородни туристически услуги.

Литература:

- 1.НСИ, 2018 г. <http://www.nsi.bg/bg/content/2000>.
- 2.НСИ, 2018 г. <http://www.nsi.bg/bg/content/1961>.
- 3.Котлър, Ф., Маркетинг съвети от А до Я, 80 концепции, които всеки мениджър трябва да познава“, Класика и стил, С., с.147-148.
- 4.TUI GROUP, www.tuigroup.com/de-de/medien/presseinformationen/deutschland-meldungen/2012/November/03_reisewelten.

Михалева Х.П.,
доктор, доцент, катедра „Маркетинг и туризъм“.
Университет „Проф. д-р Ас. Златаров“, България
Димитров Ж.П.,
студент 3 курс
Университет „Проф. д-р Ас. Златаров“, България

PR СЪВЕТИ ПОВИШАВАЩИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА START-UP КОМПАНИИТЕ

Въведение

Комуникациите в маркетинга са обществена комуникация, различаващи се от техническата, транспортна или друг вид комуникация, по това, че изпращачът и получателя на необходимата комуникация са хора или група от хора. Това е вид пропаганда, целяща да въздейства върху предварително сегментираната аудитория, пораждаща положителни реакции относно дадена фирма. Това се постига чрез предаване на информация. За целта, фирмите използват един елемент от маркетинговия микс, а именно – комуникационната политика и нейния микс. Комуникационния микс, или микс на маркетингово стимулиране, е комбинация от няколко, ключови за фирмата, елементи:

- Реклама;
- Лични продажби;
- Стимулиране на продажбите;

- Директен маркетинг;
- Връзки с обществеността (PR).

Актуалността на темата произтича от факта, че в днешно време пазарът се развива много бързо и динамично, и става все по-трудно за малките, току-що стартирали фирми, да пробият и да се наложат.

Обект на изследването: Start-up компаниите в България и съвети за тяхното развитие.

Субект на изследването: Подходи и съвети повишаващи конкурентноспособността на стартиращите компании у нас.

Методи на изследването: Сравнителен анализ

Основна цел на доклада: Да се предоставят стабилни и лесни съвети към start-up компаниите за да може да бъдат по-конкурентноспособни на така и иначе трудния за пробиване пазар.

Задачи:

- Да се сегментират определен брой start-up компании;
- Да се структурират между 4-6 съвета, свързани с комуникационния микс на върпосните компании;
- Да се приложат тези съвети в практиката на фирмите, за да може да пробият на конкурентния пазар.

Изложение:

Всеки един от елементите е възможно да играе различна роля в цялостната фирмена програма за стимулиране на сегментираната аудитория.

Един по-специфичен елемент от комуникационния микс това са връзките с обществеността, или по-познати като PR (Public Relations). PR е система от фирмени дейности за изграждането и поддържането на добри отношения с обществото, изграждане на добър имидж, както и дейности свързани с обяснения за неблагоприятни случаи, събития или слухове относно делата на фирмата.

Връзките с обществеността, когато се правят добре, изграждат подкрепяща мрежа, спомагаща една компания да расте и да изпъква пред своите конкуренти. Всяка година над 100 млн. start-up компании отварят врати и много от тях е вероятно да бъдат незабележими спрямо своите конкуренти. Какво означава това за една току-що създадена фирма, мотивирана до краен предел да затвърди своя бранд сред огромния океан от конкуренти? Отговорът е един – развиването на една стабилна комуникационна политика или по-конкретно стабилни връзки с обществеността, която да накара фирмата да „изплува“ над повърхността на този океан и да изпъкне като фактор в този, така или иначе, пъстар пазар.

Всяка фирма предприема различни стратегии, които да повишат конкурентноспособността им. Първото и най-важно е start-up компаниите да бъдат **подготвени**. Много често сме чували изразът „Няма лоша

реклама“. Истината обаче е коренно различна от действителността. Ако предлагания продукт, все още не е от най-високо качество, което да покрива както международните стандарти (като ISO) и в същото време не е готов да задоволява нуждите на клиентите, от сегментирувания пазар, тогава не е хубаво да се избързва с неговото внедряване на пазарът, защото това може да се превърне в лоша реклама, която да съпътства дейността на фирмата за много дълъг период от време. В този случай, компаниите трябва да бъдат уверени на 100% в изрядната подготовка на новия продукт и след това да започне инвестирането в заложените PR кампании.

В днешно време големите компании като Google, Apple, Facebook са се утвърдили на пазара чрез своята **идентичност**. За една start-up компания е хубаво, преди да се обяви на света коя е и с какво се занимава, тя да изгради своята идентичност, така че да бъде разпознаваема, както на пазара на който оперира, така и извън неговите граници. В какво се състои изграждането на фирмена идентичност – това са ценностите и фирмената култура, целите, които си е поставила (както в краткосрочен, така и в дългосрочен план), както и това, което я прави уникална – лого, слоган, качество на продуктите, цена или др. Ако една фирма не може да отговори на тези въпроси, дали на вътрешнофирмено ниво или пред своите потенциални клиенти, това ще бъде като фалстарт за нея.

След като фирмата е подготвена на 100% и има изградена публична идентичност е време тя да разкаже за своята **история**: От къде е тръгнала? Какви са били първоначалните очаквания? Какво е коствало на предприемачите за да създадът този start-up? Историята, колкото и скучна да е за хората, е ключов елемент в развиването на една добра PR кампания. Тя трябва да бъде предадена, както на медиите, така и на инвеститори и клиенти, по такъв начин, че те да запомнят името на компанията и вместо да говорят с факти за нея, да говорят със суперлативи, породили се от впечатляващия начин по който е поднесена историята за създаването на start-up фирмата.

Много важно за една start-up компания е да изгради своята фирмена йерархия и правилно да подбере съответните хора, или по-конкретно – своя **изпълнителен директор**. Той може да бъде както собственика на фирмата, така и инвеститор, притежаващ значителен % от акциите. Изпълнителния директор е лицето на фирмата, човекът, който ще представлява компанията пред клиентите, медиите и светът. Той има основна роля в изграждането на имиджа на фирмата и брандът, който предлага. Изпълнителния директор трябва да е видим за обществото, да имат активно участие в социалните медии и да могат свободно да комуникират и презентират своята фирма. Това със сигурност ще остави положителни впечатления сред обществеността.

Във време, когато технологиите се развиват постоянно и едно от средства за масова комуникация са **социалните мрежи** е много важно

фирмата да има стабилна позиция и внимателен подбор от думи, които да сподели на своите клиенти чрез тях. Един от гигантите, Facebook, е умело използван от милиони фирми като сцена за представяне на своите продукти и повишаване пазарния им дял чрез инвестирането на реклами в социалната мрежа. Една от тези фирми е бургаска – „Big Boy Pizza“, занимаваща се с производство и доставка на пица. Започнала своята дейност през м. Януари 2018г. за много кратко време, фирмата стана фактор в градът и е силно разпознаваема. Въпросната фирма проведе много агресивна рекламна политика чрез социалната мрежа „Facebook“ и в момента може да се каже, че е лидер в бизнеса с производство и разнос на пица. Това е добър пример как може да се използват социалните мрежи за превземането на по-голям пазарен дял.

Не на последно място, важна тактика за start-up компаниите са **ключовите послания**. Важно е маркетинг отделът на всяка фирма да измисли ключови фрази, послания свързани с продукта, който продават. Това е нещото с което фирмата се запомня сред сегментирана група от хора, където оперира. В тези послания, фирмата задължително трябва да изложи факти, доказваща качеството на предлагания продукт и защо той е по-добър от конкурентите.

PR специалистът е една нова професия за България, появила се преди около 20 години, която изглежда доста привлекателна и желана от много младежи. Проблемът е, че много от желаещите не са наясно със спецификата и подходите с които да оперира сред обществеността по такъв начин, че да подобри имиджа на фирмата и да повиши нейната конкурентноспособност. В днешно време PR получава, сравнително, високи доходи, но за сметка на това той трябва да притежава горепосочените характеристики, за да може да затвърди високото си възнаграждение, като благодарност за издигане имиджа на компанията.

Литература

1. Банчев Петър, *Маркетинг*, Издателство „Фабер“, Велико Търново, 2010, ISBN: 978-954-400-202-2;
2. Чаушева Виолета, Рафаилова Генка, Бояджиева Елена, Маринова Емилия, Янкова Иванка и колектив, *Икономика на предприятието – Част 3*, Издателство „Дионис“, София, 2008, ISBN: 954-8496-77-3;
3. Славова Ирена, *Бизнес стратегии, планове и бюджети*, Издателство „Сиела“, София, 2011, ISBN: 978-954-28-0975-3;
4. Кийосаки Робърт, *Наръчник по инвестиране – Второ издание*, Издателство „Анхир“, 2008, ISBN: 954-9882-23-3;
5. www.economig.bg;
6. www.entrepreneur.bg;
7. www.capital.bg

Транев С.Т.,
д-р, главен асистент, катедра „Икономика и управление“,
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България
Транева В.Н.

д-р, главен асистент,
катедра „Компютърни и информационни технологии“
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

КЛЪСТЕР И ЖИЗНЕН ЦИКЪЛ НА КЛЪСТЕРНАТА МРЕЖА

Клъстер[1] е географски свързана мрежа от сходни, взаимообвързани или допълващи се конкурентни организации, с активни канали за делови взаимоотношения, комуникация и диалог, които ползват обща специализирана инфраструктура, пазари на труда и услуги и са изправени пред общи възможности за развитие.

Клъстерни конфигурации [4]: договаряния между взаимно свързани в производствен аспект предприятия, осъществявани с участието на посредници (индустриални камари и други), които имат за цел съвместно използване на ресурси; географско концентриране в мрежа на предприятия, включени в един сектор или във вертикална верига на производство; създаване на индустриални зони, включващи мрежи от предприятия, развиващи „твърди“ бизнес връзки по веригата на добавената стойност; създаване на устойчиви и значими връзки между взаимно свързани сектори – селско стопанство, туризъм и други; стратегически алианси – консорциуми, между стопански субекти с цел разработване на научноприложни проекти.

Жизнен цикъл на клъстерната мрежа.

Интерес предизвиква процеса на възникване, функциониране и развитие на клъстерната мрежа. Това провокира идеята клъстерния модел да се представи според теорията за жизненият цикъл на организацията [4]. Корпорацията е ядрото на мрежата. Тя интегрира около себе си тясноспециализирани малки организации, на които предоставя поръчки – конкретни дейности от съответен производствен процес. Голямата организация създава йерархична структура от главни изпълнители по производствени процеси, а те мрежа от подизпълнители специализирани по дейностите на процеса.

Формиране: Корпорацията определя приоритетните процеси, които ще изпълнява и другите които ще възлага. Избира икономическата дестинация в която ще създава мрежата. За всеки процес уточнява конкретен механизъм на взаимодействие с евентуални главни изпълнители. Привлича главни изпълнители, а те подизпълнители по заданията от възложителя механизъм на мрежово взаимодействие. По определени механизми на взаимодействие с главните изпълнители се

формират аутсорсингови, аутстафингови [4], толингови, франчайзингови мрежи от малки организации формиращи клъстерната мрежа на корпорацията.

Функциониране на мрежата [3]: При наличие на средно и тясноспециализирани организации едрия бизнес се възползва от тях. Много рядко в практиката се случва по всички дейности на възложен процес да има такива. Обикновено първоначалното партньорство е с доставчици с ограничени организационни възможности, които едрия бизнес принуждава да работят в конкурентна среда. Възлагат се най-простите бизнес процеси, които не са определящи за конкурентно способността на продуктите. Инициира се технологично усъвършенстване от малките организации за достигане на изискуемото равнище на производствените стандарти. Конкуренцията подтиква към усъвършенстване и някои от широкоспециализираните малки организации успяват да се трансформират в средноспециализирани. Осъществяват потясно сътрудничество с главния възложител в обслужването на корпорацията. Усъвършенстваният малък бизнес внася първите подобрения във веригата на стойността за корпорацията. В процеса на взаимодействие корпорацията стимулира модернизация на технологията и стандартизация на качеството в малката организация. Създават се иновативни малки организации за обслужване на технологично сложни производства в голямата организация [2].

Развитие на мрежата [3]: Взаимодействието се развива във сферата на научноизследователската и развойната дейност. Голямата организация насочва тясноспециализираните малки организации към приложението на иновативни технологии чрез инвестиции в съвместни проекти. Създават се научноизследователски центрове за разработка, изпитание и въвеждане на иновации. Това предоставя възможността на тясноспециализираните малки организации да се иновират постоянно. Високо технологичния малък бизнес започва да създава широк спектър от продукти в условията на диференциация и индивидуализация на потребителското търсене. Това променя стратегическия фокус на корпорациите към разработването и производството на най-масовите възли и детайли, а малките им иновативни партньори ги прилагат в производство на технически сложни, диференцирани продукти. Корпорацията възлага работата в условия на висок риск, свързана със създаването и разработването на принципно нови продукти и услуги, като си създава мрежа от малки организации потребители.

Клъстерите представляват сложни самоорганизиращи се системи. Откриването на партньори, разделянето на дейностите по веригата на стойността и обвързването на това взаимодействие в същността си е „организационна иновация“. Сътрудничеството между икономическите субекти, желанието да се влиза в диалог и коопериране, да се обменя

информация и знания в мрежата могат да допринесат съществено за технологични и иновационни инициативи и ефекти, които да доведат до успех при постигането на целите на клъстера и на участващите в мрежата стопански субекти. Важна роля в този процес имат големите индустриални организации, които могат да бъдат основни „ядра“ при създаването на клъстерите и своеобразни гаранتي за тяхната устойчивост. В това се заключава и същността на въвеждането на клъстерния подход като елемент на иновационната политика – базирайки се на новите, променящи се роли и отговорности на участниците в клъстера, да се премине към един непрекъснат процес на партньорство и сътрудничество за постоянно нарастване на конкурентоспособността.

Литература:

1. Транев С., Транева В. Модерни практики за генериране на знание и трансфер на технологии, Академично списание „Управление и образование” – Университет „Проф. д-р А. Златаров” - Бургас, кн. 2, том XIII, 2017, стр. 135-148
 2. Tranev S. T., Traneva V. N., Modern aspects of interaction between small and large businesses. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми та перспективи фінансового забезпечення аграрного сектору: вітчизняний та зарубіжний досвід», 25 квітня 2017 року, м. Київ, Україна, с. 15-19
 3. Транев С., Транева В. Мрежов реинженеринг, Академично списание „Управление и образование” – Университет „Проф. д-р А. Златаров” - Бургас, кн. 2, том XIII, 2017, стр. 123-134, ISSN: 13126121
 4. Traneva V., S. Tranev, Outstaffing - a modern concept of management, International Scientific and Practical Conference “Ukraine, Bulgaria, EU: economic and social development trends”, Burgas, Avangard Prima, 2017, pp. 59-63
- Докладът е изработен в рамките на проект на Университет „Проф. д-р А. Златаров”, Бургас с №НИХ-401/2017 „Съвременни методи за оптимизация и управление на бизнеса”, 2017

Янев Р.
д-р, гл. асистент, катедра „Маркетинг и туризъм“.
Илиева Е.,
д-р, асистент
Университет „Проф. д-р Асен Златаров“, България

УПРАВЛЕНИЕ НА РЕКЛАМАЦИИТЕ В ХОТЕЛИЕРСТВОТО

Въведение

Проблемът с рекламациите се отнася до всички производствени и най-вече търговски предприятия, но особено негативен ефект има върху хотелиерството. Според наши проучвания, причините за стотиците рекламации (отнасящи се за 108 изследвани хотела) в много редки случаи са по повод обслужването в хотела. Първата основна причина за тях е високата музика, особено в нощните часове. Тя е характерна и за други

туристически страни, но за разлика от нашата, там се предприемат определени мерки за ограничаване на отрицателния ефект, главно чрез сепариране на териториите за развлечения и за почивка. Другата основна причина за рекламации, която е типична за нашата страна, е еднообразната закуска и незадоволителното качество на храната в някои от хотелите.

Управление на рекламациите в хотелиерството

Проблемът с рекламациите в хотелиерството е особено остър, тъй като туристите избират мястото си за почивка според заведението за настаняване и комплексът от услуги, които предлага. По тази причина те са склонни да търсят обезщетение по повод възникнала нередност от туристическата агенция, респективно от хотела, по силата на договора между тях, без да се интересуват кой носи конкретната вина. За съжаление в последно време се разрасна и броят на сайтовете, които съветват недобросъвестни туристи, как могат да си изкарат почивката безплатно, чрез предявяване на рекламации. Плащаните суми за покриване на рекламации от страна на хотелите са значителни. Още повече, това се случва преди активния сезон. Тогава хотелите обикновено не разполагат с достатъчно свободни средства за подготовката на материалната база за сезона и очакват помощ от контрагентите си. За съжаление нерядко, вместо авансови преводи от туристическите агенции, получават искания за изплащане на рекламации, което натоварва дейността им.

Причините за възникване на рекламации в хотелиерството са различни. Хотелиерството като дейност, в която рефлексират всички особености на туристическото обслужване, е и областта, където възникват и по-голямата част от рекламациите на почиващите. Хотелът е постоянното място за пребиваването на един турист. Често отрицателните емоции, натрупани през деня, рефлексират в недоволство, което намира израз при завръщането на госта в хотела. Настроенията, в които е изпаднал, повлияни от субективни или обективни причини извън хотела, могат да бъдат добра почва за повишената раздразнителност на клиента. На практика голяма част от отрицателните емоции на госта се концентрират в последната спирка на неговото ежедневие – хотела. Това, само по себе си, повишава отговорността на хотелиерските кадри и предявява към тях допълнителни изисквания за професионални умения при парирането на възникнала рекламация. Хотелиерът би могъл да се справи с недоволство на гостите отнасящо се до оплакване от несвойствена за хотела дейност, но уменията му за управление на рекламациите най-добре трябва да се проявят при възникнала рекламация с причина обслужването в хотела. Най-общото деление на рекламациите на база мотивите на гостите е:

- 1. Основателни рекламации** – те създават у клиента чувство на разочарование, желание за възстановяване на част от стойността на престоя.

2. Неоснователни – в повечето случаи са преднамерени, с цел да се получат неправомерно пари от туристическата агенция, респективно от хотела, или са плод на афектираността на госта.

И в двата случая мениджърът на заведението за настаняване е този, който първи се сблъсква с недоволния клиент и от неговото умение да управлява процеса зависи до голяма степен резултата от направената рекламация. Проведени са изследвания, според чиито резултати е направен извода, че на един доволен гост се печелят 4 нови, а на един недоволен се губят 16. Следователно е препоръчително да се инвестира в управлението на рекламациите, отколкото на мястото на недоволните да се търсят нови гости. Основно правило за хотелиера трябва да бъде : „Не бива да си тръгва от хотела гост, без да е споделил своето недоволство.” Недоволството на госта е отправна точка за предприемане на определени корекции в работата на хотелиера по повишаване качеството на туристическото обслужване. В този смисъл, в заведенията за настаняване гостите могат да бъдат разделени условно на три групи:

1. **Изразяващи своето недоволство.**
2. **Неизразяващи недоволство, защото са доволни.**
3. **Неизразяващи недоволство, но недоволни.**

Причините могат да бъдат от различен характер – стеснителност, преднамереност (изразяват недоволство чак след като се завърнат в страната си) и др. Хотелският мениджър трябва да обърне особено внимание на третата група гости. като той може да установи контакт с тях и да проучи техните недоволства по различни начини. Клиенти, несподелящи своето недоволство, могат да бъдат обхванати чрез – *анкета, тетрадка или кутия за предложения, провеждане на коктейл или кафе-парти с гостите, където в директен контакт да се решат евентуални възникнали проблеми.*

Обикновено гостът се чувства поласкан, когато се срещне лично с мениджъра на хотела. Директният контакт дава възможност да се опознаят гостите и в определени случаи да се подхожда индивидуално в процеса на обслужване. Ако случайно възникне въпрос за необходимите средства, трябва да се имат предвид резултатите от изследванията и колко средства би ни струвало ако на мястото на недоволните гости търсим нови. От друга страна, обаче, ако си тръгне гост без да е споделил своето недоволство и без проблемът да е парирен, не се знае какви рекламации ще отправи към туристическата агенция и какви отзиви ще напише той в социалните мрежи, т.е. какъв негативен ефект за хотела ще има това. В този смисъл, управлението на рекламациите изисква хотелиерът да бъде подготвен при евентуален разговор с недоволен клиент. Необходими са умения, за да се проведе разговора в желаната от хотелиера насока и да се постигне основният резултат от него – доволен клиент и потушена рекламация. За целта е необходимо да се познават правилата, по които да се проведе

разговора с недоволния гост. Почти всеки недоволен клиент се намира в емоционалната зона на своето психическо състояние и умелият мениджър трябва да успее да го прехвърли в рационалната зона.

Техника за водене на разговор „Шест стъпки към успеха”

В световната хотелиерската теория и практика съществува тактика за водене на разговор с недоволен клиент, наречена „Шест стъпки към успеха”. Тя е психологически обоснована, която цели да успокои афектирания гост и да го накара да прецени кой действително е виновен за проблема, пред който е бил изправен. Тактиката е следната:

1. **Стъпка – „Изслушване”**. В първата част на разговора клиентът трябва да бъде изслушан активно. Той обикновено е афектиран и не би обърнал подобаващо внимание на никаква реакция от страна на изслушващия. Трябва да се остави да изговори целия проблем. Клиентът трябва да се гледа внимателно, да се изслуша изцяло и да се отговаря само с „да”. В тази фаза в никакъв случай не бива да се прекъсва, не бива да му се предлага кафе, да му се извиняваме или да се съмняваме в това, което казва. Трябва съзнателно да го оставим да изчерпи натрупаните емоции. След като гостът се изприказва, преминаваме към следваща стъпка.

2. **Стъпка – „Извинение”**. Счита се, че има само две подходящи фрази, с които можем да се извиним на недоволния клиент – *„Съжалявам, че много сте се ядосали заради нашия хотел”* и *„Съжалявам, че точно на Вас се е случило”*. Всички останали форми и начини на извинение се смятат за неприложими, тъй като съществува риск да признаем вината си и по-нататъшния разговор да стане безпредметен. Изследванията показват, че тези две фрази са необходими, за да преминаем към следващата стъпка.

3. **Стъпка – „Изясняване на проблема” (Повторение)**. След като недоволният клиент вече се е наприказвал и поуспокоил, е време да обсъдим още веднъж на спокойствие това, което твърди. Подходяща за случая е фразата *“Съжалявам, но не всичко разбрах добре. Нека заедно още веднъж обсъдим случилото се.”* Започваме да задаваме въпроси, като се стремим да детайлизираме ситуацията. Наред с това постепенно преминаваме към следващата стъпка в разговора.

4. **Стъпка – „Интерес”**. При детайлизиране на ситуацията задължително трябва да демонстрираме постепенно повишаване на нашия интерес към това, което клиентът обяснява. Целта е да го убедим, че не просто го караме да повтори случилото се, а сме действително съпричастни и се интересуваме в подробности от това, което го е афектирало. Наред с постепенното повишаване на интереса, преминаваме към следващата стъпка.

5. **Стъпка – „Изписване” (Водене на бележки)**. задължително в тази фаза на разговора е необходимо да започнем да си водим бележки. Това въздейства на госта и той в повечето случаи започва да премисля и да пресява истината. Психологическият момент се състои в това, че у човек

се създава чувството, че казаното от него се протоколира, евентуално може да му се търси отговорност и тогава той започва да прецизира информацията, която споделя. Така преминаваме към финалната стъпка.

6. Стъпка – „Изводи” - Какви мерки трябва да предприемем за да повишим равнището на туристическото обслужване и подобна ситуация повече да не се повтаря. В последната фаза не трябва веднага да се съгласяваме на отстъпки, тъй като не знаем цялата истина за възникналата ситуация и какво е направила другата страна, срещу която е оплакването. Подходящ израз би бил: *„Дайте ми 10 минути и ще ви отговоря”*. Ще разполагаме с достатъчно време да проучим въпроса и да вземем съответното решение.

Заключение

Основният успех, който бихме постигнали е да спечелим отново доверието на госта, без да го притискаме. Тази техника на водене на разговор с недоволен клиент ни дава възможност да постигнем максимален ефект. За целта хотелският мениджър трябва да притежава качества и на добър психолог. Това, което може да постигне като резултат е – успокоен клиент, възстановено доверие, компенсирана слабост в обслужването, подобряване качеството на работа.

Литература

1. Янев Р., Георгиева К. – „Организация на обслужването в хотелиерството”, „Димант”, Бургас, 2001.
2. Schätzing E. Edgar – “Management in Hotellerie und Gastronomie”. С 2010, 2013 Matthaes Verlag GmbH, Stuttgart.

**СЕКЦИЯ 2.
ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ**

Abuselidze G.,
Professor, Doctor of Economics,
Head, Department of Finance, Banking and Insurance
Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia
E-mail: abuseri@mail.ru

**PECULIARITIES OF DETERMINING THE OPTIMAL
TAXATION OF INCOME TAX**

Abstract

Objective - The aim of the study is to determine the optimality of taxation based on a comparative analysis of income taxation in developed and developing countries.

Methodology / Method - The theoretical and methodological basis of the research is the main provisions of the market economy, classical and modern tax theories, legislative and regulatory acts of Georgia and foreign countries, instructions of the Ministry of Finance of Georgia, statistical data of Georgia, government bodies and business structures in this field. In the process of analysis of the actual material, together with the general scientific method of research, is used: systemic analysis, analogy, statistical data monitoring and other methods.

Findings - Developed countries emphasize the importance of fairness, while developing countries are mainly focused on mobilizing budget revenues and lesser consideration of fair taxation principles, since the tax system performs a fiscal function more effectively than developing countries. In our opinion, the main idea of income tax should be the optimal distribution of tax literacy on the basis of a direct definition of income of taxpayers or progressive taxation.

Practical Value - Practical implementation of the proposed proposals will facilitate further improvement of the social climate in the country, revitalize small and medium businesses, and solve the problem of employment in the country.

Keywords: Tax policy, income tax, tax burden, budget, wellbeing

Introduction

Tax as an important element of the system of economic relations is so complicated without alternatives in fiscal policy that it always becomes an actual issue in the public discussions [1, p. 602]. The study of the optimization of taxable income taxes in the modern stage is not only not only science but also an important concern for practitioners. First of all, the severity of this tax is based on the income tax analysis and impacts the welfare of society. Secondly, it is one of the major tax revenues for the budget, which is predictably predictable, which is more or less accurate and dependent on the functioning of the state to

fund the necessary expenditures. It is universally recognized that tax burden affects not only budget revenues, but investments, production factors, price standards etc. Finally, all above affects socio-economic position of country [2, p.1451]. The optimal determination of tax base tax base is an essential element of tax policy, as long as the obligation to pay is the most wider mass of taxpayer individuals (employees, individual entrepreneurs, etc.). Therefore, optimization of a taxable base with this tax is the main task for the state by considering the income of the population.

Literature Review

Adam Smith regarded taxes as the index of freedom for tax payers, but for Montesquieu nothing and no one needs such a wisdom and mind as defining tax size and that part, which stays with a tax payer.

Smith wrote about the necessity of existing optimal tax policy in the country: “The owner of the capital is actually the citizen of the whole world and doesn’t represent the property of one country. He will immediately leave the country with undesirable tax condition and invest his capital in the country where he will be able to run his business and property without pressure” [6].

Adam Smith and David Ricardo [5] pointed to the factors determining real addressees of tax burden in their works. Adam Smith connected size of wages to elasticity of labour supply, but David Ricardo developed the ideas related to reaction of demand and supply regarding change of price for different goods, i.e. he considered elasticity of demand and supply a reference point. These considerations underlie the modern views which explain the problems of shifting of tax burden [3, p. 497].

Unfortunately, most of the authors do not pay attention to the question of different tax regimes and rates influence on macroeconomic balance and employment level. However, we disagree with the Laffer-Keynes theory postulates, considering that introduction of optimal mean tax rates only is not able to increase employment level, initiate establishment of a new balance and mobilization of maximal tax revenue in the budget [4, p. 163].

Research

Developed countries' tax policy was evolving and developing various economic, political and social conditions. This in turn led to their similarities and differences. They differ according to the types of taxes, their structure, withdrawal rules, rates, fiscal authority, tax base, taxes, and tax benefits at different levels of government. However, there are interesting features of the similarity. In particular, tax systems are based on such well-known principles of economic theory, such as: tax equality equity, fairness, effectiveness; Search for new ways to increase tax revenue; Taxes are taxed at the source of income of producers of goods, family farms or companies; Taxation depends on the family income or income of their members, the expenditures of final consumers, the incomes of retail traders, the gross income received from entrepreneurial activi-

ty, incomes from entrepreneurial activity, with the exception of losses, the wage fund, profits, wages, savings, dividends.

Result

The positive side of proportionate taxation is that proportional taxation contributes to economic growth, since the person is not punished for the fact that he has received more income. High rates of reductions in the lowest level can contribute to the increase of investments, which in turn increases the gross income and the taxable tax base, which, in turn, ensures economic stability.

The negative rate of proportional taxation may be considered that the uniform rate is unjustified burden for middle and low income persons. In this case, the tax burden comes from people with high incomes with low-income people who are less likely to pay, which violates one of the main principles of taxation - justice.

The principle of justice can be regarded as a positive factor of progressive taxation (according to assessment of income revenue). In order to stimulate economic growth it is necessary to reduce the tax rate on medium and low class revenue, since they constitute the majority of the population, which will enable them to spend more income on the purchase of products and services. Everything is reflected in the growth of economic activity.

Conclusion

In our view, in order to improve the social situation in the country, it is necessary to introduce progressive rates in order to ensure income distribution and justice.

The differentiation of tax rates is important in terms of revenue. This is confirmed by the so called "Psychological law" under which the proportion of revenue increases does not increase, as people create savings. In order to reduce them, it is necessary to introduce progressive taxation in order to increase budget revenues, invest in investments, reduce unemployment and stimulate economic growth. In our opinion, it is also important to note that the tax rate is based on the initial economic indicators of regions and the level of development, since the regions of any country differ from the level of income, and taxes are deducted from one level, as well as from individuals. I think the social-economic situation of income taxpayers will significantly improve by considering these recommendations. As a result, we will be able to increase the volume of economic activity and production in the country, which is reflected in the achievement of the well-being of the country, region, and every person.

References

- [1] Abuselidze, G. (2015). Formation of Tax Policy in the Aspect of the Optimal Tax Burden. *International Review of Management and Business Research*, 4(3).
- [2] Abuselidze, G. (2013). Optimal Tax Policy-Financial Crisis Overcoming Factor. *Asian Economic and Financial Review*, 3(11), pp. 1451-1459.
- [3] Abuselidze, G. (2012). The Influence of Optimal Tax burden on Economic Activity and Production Capacity, *Intellectual Economics*, Vol. 6, Iss. 4(16).

[4] Abuselidze, G., (2011). The Prospects Of Budget Revenue In The Aspect Of Optimal Tax Burden, International Scientific Conference “Whither Our Economies” November, pp.161-166

[5] Ricardo, D. (1937). Principles of Political Economy and Taxation.

[6] Smith, A. (2011). Research, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.

Aleskerova Yu. V.,
Doctor of Economics, Senior Researcher, Associate Professor of the
Finance, Banking and Insurance Department
Vinnitsia National Agrarian University Vinnitsia, Ukraine

FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURE IN THE EUROPEAN UNION

Support of agriculture occupied about 70% of the expenditure part of the European Union budget in the 80s, about 50% - in the 90s and continues to decrease. In 2009, for example, Europe has spent 57 billion euros, or about 41% of the 140-billion budget of the EU for the support of agriculture. In terms of the area of farmlands in Europe it turns out that the state support was about 325 euros per 1 hectare of cultivated land. In addition EU countries support local producers from national budgets; it is about 80 euros per hectare of farmland. Thus, the total budget support in EU countries in 2009 has made 405 euros per 1 hectare of farmland. It has been calculated by the academician of the Russian Agricultural Academy Bolyus Poshkhush.

The largest recipients of funds from the ECHP are France (according to the BBC, it accounts for about 17% of payments), Germany and Spain (about 13% each), Italy (about 11%) and Great Britain (about 7%). On average, one farm receives about 12,200 euros of subsidies per year, but payments per hectare of cultivated land vary from 527 euros in Greece to 89 euros in Latvia (subsidies for new members of the European Union are much smaller). In 2009, France has spent 12.2 billion euros on the agrarian sector and development of the village in general, 5.7 billion euros of which was from the budget of the European Union..

Agriculture is one of the most important production branches of the European Union. It generates 150 billion euros of trade turnover in France, and 500,000 people work in this sphere.

France also exports agricultural products for 40 billion euros annually and the external trade balance on food products and agricultural raw materials in the country is positive - surplus of 8 billion euros, though the foreign trade deficit of the country is about 70 billion euros.

Due to the increasing of the world demand for food, France wants to meet these needs. Therefore, France not only lends its producers (the total amount of loans granted by the State Agricultural Bank of France has exceeded 42 billion

euros), but also helps its farmers with the sale of products - for example, at the level of the Ministry of Agriculture, there is a Committee on Exports to Asia, where the highest food demand is. The Committee is engaged in the regulation of export issues, coordination of phytosanitary requirements and the observance of intellectual property rights.

In 2011, the European Union has directed 42.5 billion euros of direct payments to farmers, 3.34 billion euros have been directed for the intervention and support of prices for some agricultural products, 353 million and 254 million euros, respectively, have been spent to the development of veterinary and phytosanitary control.

The French farmer Pierre Airoidi, specializing in raising white Aquitania cows in the Jersey Department sells them for meat at the price of 4.60 euros per 1 kg. Airoidi tells that the heifer of this breed weighs 700-800 kg and eats 15 kg of hay and 1.5 kg of concentrated fodder mixture per day. This year, he has been forced to raise the selling price by 0.30 euros per 1 kg (last year he sold carcasses at 4.30 euros per 1 kg) - gasoline, fertilizers, film for packing of stoons, etc., have risen in price. Subtracting expenses after selling meat his profit makes about 0.20 euros per 1 kg. The meat is sold by the farmer to a local cooperative, which sells it then. The farmer receives subsidies of 225 euros per head of cattle (heifers) in a year, and per-hectare - for the cultivation of forages (he doesn't call their sum), but this is not enough for a comfortable life. At the farm, where on average 200 pedigree cows live, Airoidi works together with his son. They can't employ permanent workers, only for seasonal work during the harvesting season and preparation of forages.

In the EU budget for 2012 (its total amount is 144.46 billion euros), 58.58 billion euros were put on the support of agriculture and rural development, including 40 billion euros on direct payments to farmers and 14 billion euros on the development of rural territories. But the European Union has spent 1.6 billion euros on transport development, 5.4 billion euros on support of scientific research and 2.69 billion euros on culture and education. In comparison with agriculture the expenses of the European Union only on regional development were 42 billion euros in 2012, including on the program of state investments for creation of new jobs, reduction of lag of less developed regions, development of infrastructure and attraction of private investments.

During 2007-2013 the European Union plans to spend about 347 billion euros for these purposes, it is told on the website of the European Commission. Expenses of the European Union on agriculture continue to decline. In 2013 their portion in the budget has decreased to 33.1% (see Table), at the same time the conditions for obtaining direct subsidies also change. Since 2013, farmers who introduce new, more ecological production technologies will receive additional subsidies.

For comparison in Ukraine: during the most difficult period of the development of our economy (2007-2015), the GDP of the country was reduced by

almost 20%, while agriculture has showed a significant growth - about 45%. In fact, the agrarian sector is the only segment of the national economy that is resistant to systemic crisis phenomena.

It would seem, that here it is, the financial channel for using of the liquidity which is saved up in banks (70-80 billion UAH), the search of which is told about lately. Unfortunately, the dynamics of agricultural lending in Ukraine proves the opposite: the loan portfolio of banks in the agrarian sector is practically unchanged and amounts to 8-10% of the total, that is, about 50-60 billion UAH. The new lending is mainly due to the proceeds from current loans and the repayment of old debts. And despite the fact that agrarian loans are the least problematic: part of the problem is 10-11%, while the average figure on the system varies within 20-30%. At the same time, despite the substantial potential of the sector, there is no systematic growth of lending, as it was, for example, in the middle of the 2000s.

The struggle for high quality of agricultural products in the European Union leads to the fact that the branch has become much overregulated. The farmer has to receive a huge number of certificates and constantly confirm the compliance to veterinary requirements at all stages of production. The reason is that few farmers sell their products to the end user. The product pass on a long chain in which any link doesn't want to assume full responsibility for quality. This leads to such strengthening of regulation in the first stage.

Competition is strong within the European Union. France, with its high taxes and a relatively high minimum wage (about 2000 euros without taxation), is not in the same conditions with Portugal or Greece, where social taxes are lower and hired workers are much cheaper. Therefore, French farmers try to compete not so much in the price sphere as in quality. So, the EU countries try to specialize in those segments in which they can receive the greatest efficiency.

Unfortunately, in 2017 only the improvement of traditional forms of financial support should be expected in Ukraine. The reduction of interest rates in UAH to 15% is among the positive points, but under the condition of preservation of monetary stability. An increase in lending terms isn't expected. The loans up to one year will be at the top, i.e. within the product cycle. The base currency is UAH, foreign currency loans will be gradually replaced from the market. The prevailing forms of lending will be short-term credit lines and seasonal financing.

References

1. Куш А. На голодном пайке. Как банки душат аграриев. <http://www.dsnews.ua/economics/banki-dolzny-narashchivat-kreditovanie-agrosetora-22022017220000>
2. Крекнина А. ЕС тратит треть годового бюджета на поддержку агросектора. https://www.vedomosti.ru/business/articles/2013/03/19/deshevo_vkusno_i_s_gospomoschyu

**Василевска Наталья,
д.э.н., профессор Университет имени Яна Кохановского
г. Кельцы, Польша**

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях процесс реструктуризации становится объективной необходимостью, что обеспечивает конкурентоспособность предприятия и его выживание. За последнее десятилетие практически ни одна ведущая корпорация в мире не смогла избежать рискованной и болезненной процедуры радикального реструктурирования. Торможения и попытка обойтись без серьезных изменений привели к исчезновению каждой четвертой компании из списка пятисот ведущих корпораций мира. Это является свидетельством актуальности и необходимости исследования проблематики реструктуризации предприятий.

В своей научной работе Л. Зуева и Е. Архипчук отмечают, что реструктуризация – это структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия (материальных, финансовых, трудовых, земли, технологии), которая заключается в создании комплекса бизнес-единиц на основе распределения, объединения, ликвидации (передачи) действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий или подразделений и приобретение определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций [1].

Реструктуризация предприятия в трудах иностранных ученых определяется как своеобразная финансовая деятельность предприятия [5] и, как средство улучшения позиционирования предприятия на рынке, совершенствования управления и финансовых отношений с целью финансового оздоровления [6].

Опыт приватизации в разных странах показывает, что в этом деле не может быть какой-то единой, заранее верной модели. Эффект может дать только многообразие форм и методов для различных предприятий, то есть акционирование, выкуп, аукцион, конкурс и т. Эти формы в различном сочетании показали свою эффективность в разных странах. При этом важнейшее значение приобретает поиск эффективного собственника. Так приватизацию нужно рассматривать как процесс создания класса эффективных собственников. В этом ее экономическая и социальная сущность. Приватизация сложный процесс, но не следует забывать про постприватизационные проблемы, требующие решения. Прежде всего, это подготовка программы реструктуризации предприятий [2].

В Англии, где малое и среднее предпринимательство имеет хорошо организованную государственную поддержку, структурные преобразова-

ния на сегодня чаще происходят для достижения социально ориентированных целей. Малое и среднее предпринимательство ориентировано на создание новых рабочих мест для высвобождаемых работников с крупных предприятий [4].

Правительство М. Тэтчер в Великобритании сначала реструктуризировало предприятия, а затем продавало. Аналогичные действия осуществляло в Великобритании Правительство Т. Блэра [2].

В 80-е годы крупнейшие компании США были вынуждены проводить комплексную реструктуризацию своей деятельности, в связи с изменениями на товарных рынках и рынках ссудного капитала, колебаний в области налогообложения и валютной политики, которые вводились руководством антимонопольных и юридических компаний. Основными направлениями реструктуризации компаний США стали: изменения в структуре и правах собственности, слияния и поглощения компаний, сосредоточение организационной структуры управления вокруг нового направления или стратегии, изменение вида корпорации, изменение характера корпорации, создание конкурентных преимуществ за счет качества товаров и услуг, совершенствование системы мотивации за счет политики стимулирования и карьерного роста, совершенствования управления и обеспечения защиты передачи интеллектуальной собственности, обеспечения географической дифференциации и рыночной сегментации.

Многие немецкие предприятия стали конкурентоспособными на мировом рынке и вошли в число ведущих предприятий благодаря долгосрочным инвестициям, политике, которая направлена на открытие внутреннего рынка для иностранных конкурентов, повышенных требований к деятельности предприятий [3].

Таким образом, проанализированы существующий зарубежный опыт путей решения проблем реструктуризации предприятий, направлений ее активизации, которые применялись за рубежом. Это дает возможность адаптировать зарубежный опыт проведения реструктуризации в Украине и отобрать те направления, которые эффективно влияют на оздоровление экономики отечественных предприятий.

Литература

1. Зуєва Л.С. Економічний механізм реструктуризації підприємств / Л.С. Зуєва, С.І. Архипчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 9. – С. 3-8.
2. Гриценко Н. В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н. В. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 67–72.
3. Кони́на Н. Реинжиниринг компаний ФРГ и их глобальная конкурентоспособность / Н. Кони́на // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 94–97.
4. Лепьохі́на І. О. Регулювання процесів реструктуризації промислових підприємств / І. О. Лепьохі́на // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2006. – № 2. – С. 149–153.

5. Picot G. Handbuch Mergers and Acquisitions. Planung – Durchführung – Integration / G. Picot – Stuttgart : Schaeffer-Poeschel Verlag, 2005. – 585 p.
6. Volkart R. Corporate Finance: Grundlagen von Finanzierung und Investition / R. Volkart – Zürich : Versus, 2003. – P. 572.

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

ИНТЕГРАЦИЯ ESG-FACTORS В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ: ОСОБЕННОСТИ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В достижение Целей устойчивого развития свой весомый вклад вносят институциональные инвесторы, которые через аллокацию капитала оказывают финансовую поддержку компаниям, осуществляющим деятельность на принципах устойчивого развития. С принятием в марте 2017 года Директивы Европейской Комиссии (Shareholders' rights directive Q&A) [1] усиливается ответственность менеджеров инвестиционных фондов и КУА за последствия их инвестиционных решений. Это обусловило пересмотр инвестиционных стратегий и процесса принятия решений с учетом того факта, что эффективное управление экологическими, социальными факторами деятельности портфельных компаний и качественное корпоративное управление (ESG-factors) является залогом успешного процесса создания стоимости компаний и финансовых выгод для инвесторов.

Поскольку целью инвестиционной стратегии фондов прямых инвестиций (ФПИ) есть создание добавленной стоимости портфельных компаний, то использование при их оценке ESG-критериев и было положено в основу принятия инвестиционных решений. Следует отметить, что по своей сути ФПИ относятся к категории ответственных инвесторов, для которых первоочередной задачей является получение финансовой доходности на вложенный капитал, а уже во вторую очередь - оказание положительно-го воздействия на социум и окружающую среду. Для успешной имплементации принципов ответственного инвестирования Совет по капиталу роста ФПИ (Private Equity Growth Capital Council) на основе Принципов ответственного инвестирования ООН (UNPRI) разработал собственные руководящие принципы с акцентом на защиту окружающей среды, здоровье, труд, безопасность, корпоративное управление и социальные аспекты, адаптированные под особенности ФПИ [2].

Проведенное исследование позволило выделить два основных направления инкорпорирования ESG-factors в деятельность фондов частного капитала: 1) в процесс принятия инвестиционных решений; 2) в процесс принятия внутренних управленческих решений, которые должны ос-

новываться на принципах корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития.

Интеграция ESG-критериев в инвестиционный процесс происходит, как правило, на всех этапах деятельности ФПИ: от привлечения капиталов инвесторов через этапы инвестирования в целевые компании и создания их добавленной стоимости к заключительному этапу выхода из проекта. При этом могут использоваться различные стратегии отбора компаний: 1) положительный скрининг: активное инвестирование в компании с передовой практикой имплементации ESG-factors; 2) эксклюзивный (отрицательный) скрининг: избегание или отказ от компаний с плохой практикой имплементации ESG-factors; 3) полная интеграция ESG-factors: эксплицитное включение в оценку ESG-рисков и ESG-возможностей во все процессы инвестиционного анализа и управления; 4) тематическое инвестирование, ориентированное на конкретные темы, такие как изменение климата, сохранения водных ресурсов и права человека [3, с. 9].

Следует отметить, что методы инкорпорирования ESG-factors в деятельность ФПИ имеют свои особенности по сравнению с другими инвестиционными фондами, занимающимися ответственным инвестированием (ОИ). Как и традиционные фонды ответственного инвестирования фонды частного капитала тщательно отбирают объекты для инвестирования на этапе предварительного анализа. На этом этапе, основной целью которого является оценка рисков, во время процедуры Due Diligence отдельно оцениваются ESG-риски. Это предусматривает изучение легитимности деятельности целевой компании и ее соответствие местным законам и правилам с целью смягчения репутационных рисков. Скрининг на данном этапе гарантирует, что деятельность портфельной компании не попадает в запрещенные списки или соответствует критериям в зависимости от выбранной стратегии ОИ. После первоначального скрининга целевым компаниям присваивается рейтинги риска - низкий, средний, высокий по каждому ESG-критерию. После того как риски идентифицированы и оценены, команда по подготовке соглашения разрабатывает предложение по разработке политики и процедур по управлению этими рисками на постинвестиционном этапе [4, 5].

Существуют различия в реализации инвестиционной стратегии ФПИ на постинвестиционном этапе, обусловленные спецификой прямых инвестиций в акционерный капитал портфельных компаний. В отличие от других инвестиционных фондов, которые в определенной степени ограничены в своих действиях по влиянию на портфельные компании (несмотря на активную позицию собственников) и рассчитывают на доход от роста рыночной цены этих компаний, ФПИ принимают непосредственное участие в управлении и пытаются обеспечить процесс создания добавленной стоимости подконтрольных компаний на основе широкой имплементации в их деятельность ESG-factors и управление ними. На этом этапе основной

функцией ФПИ является создание надежных, прибыльных компаний, при этом происходит смещение фокуса стратегического управления ESG-factors: от предотвращения рисков к использованию возможностей устойчивого развития для создания добавленной стоимости. Например, разрабатываются программы активных действий, направленные на улучшение экологических и социальных показателей, корпоративного управления, управление цепочками поставок, обеспечения целостности бизнеса посредством эффективного управления в глобальном масштабе и т.п. В результате тесного сотрудничества менеджмента ФПИ и подконтрольной компании удастся обеспечить генерирование добавленной стоимости, что выявляется в процессе оценки. Успешный опыт одной портфельной компании может быть тиражирован и внедрен в управление другими компаниями фонда, что создает добавленную стоимость всего инвестиционного портфеля ФПИ. Особенностью инвестиционного процесса ФПИ является также обеспечение условий для выхода из проекта, что позволит зафиксировать и монетизировать созданную стоимость портфельной компании.

О возрастающем росте подходов ответственного инвестирования на рынке альтернативного финансирования могут свидетельствовать следующие данные: в США в 2014 году 212 фондов прямых инвестиций и венчурного капитала с общей суммой активов под управлением в \$135 млрд. использовали в инвестиционном анализе ESG-factors. Многие венчурные фонды искали экологически или социально ориентированные компании на ранней стадии развития. Венчурные фонды, специализирующиеся на компаниях в области альтернативной энергетики и чистых технологий, привлекли значительный капитал от обычных венчурных инвесторов за последнее десятилетие; 130 фондов прямых инвестиций и венчурных фондов в 2014 году фокусировались на инвестициях в экологически чистые технологии [5].

Литература

1. Shareholders' rights directive Q&A. URL: https://www.europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-592_en.pdf
2. ESG in Private Equity (2013). Perspectives and best practices for managing environmental, social, and governance issues. URL: http://www.act.is/ActisPDFs/ESG%20in%20Private%20Equity_A%20Study%20by%20MSP%20and%20EDF.pdf
3. Unleashing the Potential of US Foundation Endowments: Using Responsible Investment to Strengthen Endowment Oversight and Enhance Impact / US SIF Foundation, 2013. URL: https://www.ussif.org/files/Publications/unleashing_potential.pdf
4. ESG in Private Equity: A Fast-Evolving Standard / Published by INSEAD's Global Private Equity Initiative (GPEI), May 2014. URL: <https://centres.insead.edu/global-private-equity-initiative/research-publications/documents/ESG-in-private-equity.pdf>
5. Venture Pulse Q2 2016: Global Analysis of Venture Funding / KPMG, July, 2016. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/07/venture-pulse-report-q2-2016.pdf>

Davydenko N. M.,
Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Finance,
NULES of Ukraine, Ukraine
Voronchenko O. V.,
PhD, Associate Professor of Department of Financial Markets,
USFSU, Ukraine

FINANCIAL SUPPLY OF THE WHOLESALE MARKETS OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Ensuring economic growth of Ukrainian economy sectors, in particular agricultural production and processing products, constitute basic principles of food supply of country's population. They require implementation of new economic policy aimed at activation of innovation-investment components of development, improvement of existing system of product sales, overcoming inflation and volatile pricing problems that hinder formation of positive trends in consumer market functioning. One of the key elements of agricultural market infrastructure is wholesale markets of agricultural products.

According to professor V.I. Semchyk, wholesale market is complex objective-subjective entity, limited to certain range of material objects, spatial environment, trade (commodity exchange) relations, which ensures exchange of goods and products covered by term "sphere of exchange" [3, p. 21 – 22].

The main objective of financial support of wholesale markets of agricultural products in Ukraine is to identify and provide necessary amount of financial resources to meet investment needs for activation and implementation of investment projects in a certain territory and, in turn, to facilitate economic development of economy of region and country [1].

During implementation process of strategic directions of agricultural development, it is necessary to assess existing and potential sources of financial support for economic entities [2]. Periodic assessment of sources of financial support in regional context will serve as a benchmark for users of financial information (investors, creditors, executive authorities in the agrarian sector, etc.), will help to clarify financial and economic situation and prospects for development of wholesale markets of agricultural products, management measures implementation.

Problem of assessing sources of financial support for business entities, wholesale markets of agricultural products should be considered in complex manner, taking into account theoretical and methodological developments in this area and specifics of organization of wholesale markets of agricultural products. This approach will provide information for solving issues related to financing current and strategic needs of wholesale markets of agricultural products. Therefore, based on presented concept (Fig. 1), financial provision is presented as balanced structure of sources of property financing for economic entities,

degree of use of its assets, which allows it in the conditions of given liquidity and risk of generating cash flows, for continuous renovation of basic activity at acceptable level.

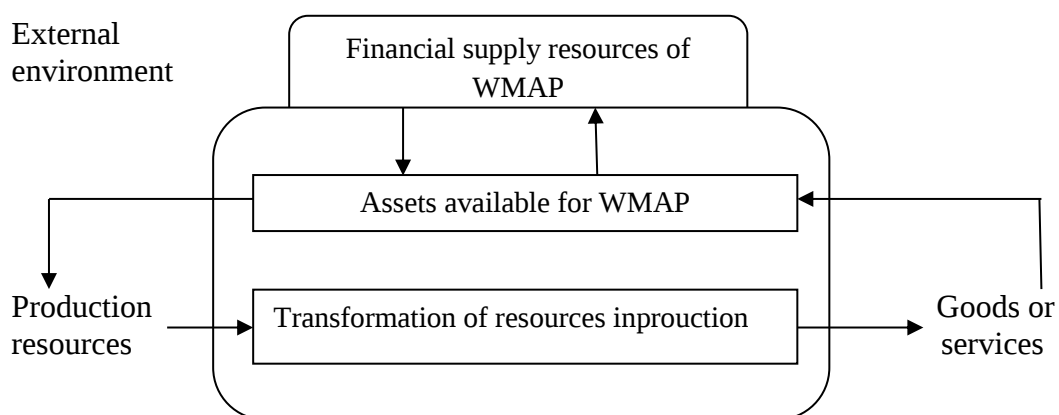


Fig. 1. Scheme of WMAP activity from standpoint of financial provision *

* compiled by the authors

Organized wholesale market of agricultural products consists of institutions that form mutually beneficial links between individual participants in wholesale market as well as end users of agricultural products, contributing to free flow of market commodity exchange, its transparency, stability, maximizing profits of producers and minimizing costs of its end users.

Manufacturer who works on wholesale market of agricultural products, there is possibility to make profit not from price increase, but due to commodity circulation increase, which serves as incentive to increase volume of production and sales, and in turn, directly proportional impact on price of agricultural products.

Emergence in market of agricultural products of unorganized intermediary structures, multiple resale of goods by these structures lead to overestimation of retail prices. Trade in agricultural products is mainly based on personal contacts of market participants.

By managing trading functions in addition to production as well as technical functions of proper preservation of products in refrigeration chain, industrial farmer does not need wholesale market - he sells to large intermediaries or directly to retail network.

However, sale of products in this market niche is guarantee that it meets the existing domestic and international standards of quality and safety, which is especially important in Free Trade Area. In order to further develop network of wholesale markets for agricultural products and its financial support, taking into account lack of state financial support, it is our conviction that domestic and foreign investors should be involved.

In general, wholesale market for agricultural products operates on principle of "business-business" and "business-consumer", so strategic and tactical measures need to be built taking into account interests of these two groups. Consumers expect quality products that meet harmonized European quality standards. Customers in market primarily want to sell products in large lots.

Thus, a way out of a deep social and economic crisis is impossible without dramatic increase in investment in real economy, and creation of reliable and managed system for attracting investment resources that will provide economic growth is one of the key issues in current stage of Ukraine's economic development. Investment activity is most important factor of economic growth, improvement of economic situation in country and improvement of welfare of population.

Creation of network of wholesale markets for agricultural products will help to eliminate from shadow and legalize trade flows of agricultural products, including those grown by private farms, transparent price formation on basis of demand and supply.

References

1. Agricultural investments: everything in hands of agribusiness [Electronic resource]. -Access mode: [http://www.agro-business.com.ua/ component / content / article / 1378. html? ed = 74](http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/1378.html?ed=74).
2. Andriychuk V.G. Economics of enterprises of agro-industrial complex: Textbook / V.G. Andriychuk. - K.: KNEU, 2013. - 779 p.
3. Organizational and legal principles of development of agrarian and land markets in Ukraine. / Pcs. aut Ed. V.I. Semchika. - K.: LLC View "Yurid. thought ", 2005 - 261 p.

Демьяненко И. В.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
НУПТ Украины, Украина
Буряк А. В.,
к.э.н., доцент кафедры финансов,
НУБиП Украины, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОДЕРНИЗАЦИИ АГРОСФЕРЫ УКРАИНЫ

В настоящий период Украина пребывает в состоянии завершения кардинальных реформ, обусловленных необходимостью адаптации к практике европейских стран и создания современного финансово-экономического механизма функционирования общества в условиях рыночной системы хозяйствования. Одной из ключевых задач преобразований является осуществление модернизации агросферы.

Использование термина «агросфера» обусловлено осознанием многофункциональной роли сельского хозяйства в обществе в процессе совокупности осуществляемых им преобразований в контексте устойчивого социального, экономического и экологического прогресса. Триединость (социоэкономическая и экологическая) основа агросферы позволяет рассматривать ее как качественно новую систему общества – социоэкономико-экологическую систему его развития [1].

В период государственной суверенности Украине в сельском хозяйстве, как ядре агросферы, произошли существенные преобразования. Они неоднозначны, поскольку имеют одновременно позитивные и негативные последствия.

Позитивные последствия рыночного преобразования сельского хозяйства в Украине дают основание воспринимать аграрный сектор как своеобразный «локомотив» национальной экономики. Это подтверждается следующим: устойчивым наращиванием объема производства сельскохозяйственной продукции (в 2017г. отрасль обеспечила 12% валового внутреннего продукта – ВВП и 40% всего экспорта страны), а также подъемом эффективности (в 2017г. рентабельность агропромышленного комплекса (АПК) составила более 30% с учетом коррекции на отрицательные показатели стагнирующих секторов, в основном в животноводстве) [4].

Наблюдается достаточно высокий динамизм наращивания объема инвестиций в пищевую промышленность и аграрный сектор. Если за 2010-2015 гг. прирост инвестиций в национальной экономике составил 44,5%, то в пищевой промышленности равен 55,1%, а в аграрном производстве – 159,5% [2]. В целом суммарная часть инвестиций аграрного сектора и пищевой промышленности в общегосударственном объеме инвестиций возросла с 10,7 до 16,0%.

Негативные последствия рыночных преобразований в АПК проявляются в наличии существенных диспропорций в продуктовой структуре производства, чрезмерной концентрации землепользования и монокультуризации растениеводства, а также в проявлении других деформаций в сельском хозяйстве.

Однако, наиболее отрицательным результатом современного состояния аграрного сектора национальной экономики является то, что его успехи сопровождаются упадком села.

Действительно, необходимо учитывать то, что агросектор включает не только субъекты хозяйствования (юридических лиц), но и хозяйства населения, а также все экономическое пространство сельской местности, что обеспечивается природными, инфраструктурными и социальными ресурсами.

Наиболее тревожной тенденцией, которая проявилась в Украине есть уменьшение численности населения. Так, за период государственной суверенности (т.е. за последние 25 лет) общая численность населения в Укра-

ине уменьшилась на 9,1 млн. человек, что равнозначно общему населению такого государства как Австрия. Более высокими темпами происходит сокращение населения в Украине в сельской местности. Если за указанный период общее сокращение населения в Украине составило 17,5%, городского на 15,7%, то сельского – на 21,4%. В абсолютном выражении сокращение численности сельского населения в Украине составило 3,6 млн. человек, что равнозначно половине всего населения Болгарии и превышает общее население таких стран как Албания, Латвия, Литва.

Причины этого явления различны, а опасность его состоит в том, что вымирает село – иссякает колыбель украинского народа, народа трудолюбивого и во многом талантливое. Устранение этого явления может быть достигнуто путем преобразования аграрного роста в развитие агросферы в целом. АПК как ядро агросферы, отличающийся стабильным экономическим динамизмом обеспечивает наращивание сельскохозяйственного производства, однако выгоды от него должны порождать мультипликационный эффект путем целенаправленного формирования финансово-экономического механизма обеспечения социоэкономической модернизации аграрного сектора. Модернизация здесь воспринимается как обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями, нормами, качеством. Отмеченный механизм должен обеспечивать объединение интересов хозяйствующих субъектов с интересами местного населения – сельских объединенных территориальных громад, образуя целостную социоэкономическую систему. В этой системе должны быть охвачены сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения, а также отношения между: участниками технологической цепи производства продукции, ее переработки, реализации; собственниками и арендаторами земли; субъектами хозяйствования и сельскими товариществами, кооперативами в лице громад и их представителей.

В связи с этим в системе Стратегии аграрного развития определены два основных направления: 1) развитие аграрного производства с учетом его конкурентоспособности; 2) сельское развитие на основе объединенных территориальных громад. Основой этого процесса является рациональное использование земельных ресурсов. Ныне в Украине сельскохозяйственные угодья находятся в распоряжении сельскохозяйственных предприятий в размере 19833,5 тыс. га. [4] в том числе: у малых фермерских предприятиях (до 500 га) у 34423 субъектов – 2634,7 тыс. га; у средних фермерских хозяйствах (от 500 до 5 тыс. га) у 6841 субъектов – 10889,3 тыс. га; у магнатов (более 5 тыс. га) у 562 субъекта – 6309,5 тыс. га. Кроме того, во владении граждан (приусадебные участки и дачи) находится 15708,4 тыс. га.

Создание объединенных территориальных громад в Украине в сельской местности нацелено на создание центров социально-экономического развития. Яркой иллюстрацией динамичности этого процесса является увеличение количества объединенных территориальных громад в 2017 го-

ду с 366 до 665 [3]. Объединенным территориальным громадам расширены компетенции, под их юрисдикцию переданы земельные угодья, расширена финансовая база местных бюджетов в расчете на финансовую самодостаточность органов местного самоуправления.

На поддержку АПК в бюджет 2018г. заложено 6,3 млрд. грн., ориентированные на развитие животноводства и удешевление кредитов.

Литература

1. Демьяненко И.В. Финансовый механизм в системе обеспечения экономического роста и развития общества. Усовершенствование финансового механизма системы АПК в условиях активизации глобализационных процессов: монография / Т.А. Говорушко, В.П. Мартыненко, А.В. Силакова, Н.И. Клымаш и др. – Львов «Магнолия 2006», 2015. – С. 6-23.
2. Демьяненко И.В., Буряк А.В. Финансово-кредитные отношения в обеспечении инвестиционно-инновационного развития агросферы / И.В. Демьяненко, А.В. Буряк // Вестник Днепропетровского государственного аграрно-экономического университета. – 2017. – № 2 (44). – С. 123-128.
3. Публичный отчет главы Государственной казначейской службы Украины за 2017 год <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/394093>.
4. Справочный информационный ресурс Министерства аграрной политики и продовольствия Украины <http://minagro.gov.ua>

Долженко І. І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансової політики і страхування,
НУБіП України, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Однією з найбільш визначальних реформ за час незалежності України є децентралізація владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування. Саме фінансовий аспект є одним із найсуттєвіших, від якого, у великій мірі, залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад. Наявність економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструктура – все це та багато іншого є основою для успішного розвитку громади.

Однією з проблем проведення децентралізації в Україні є те, що для цього не розроблена методологія визначення податкової автономії, що призводить до загострення фінансових проблем на місцях.

Варто зауважити, що у вітчизняному законодавстві визначення поняття «податкова автономія» немає. Утім, у п. 2 ст. 9 Європейській хартії місцевого самоврядування зазначено: «Принаймні частина фінансових ресурсів місцевих властей формується за рахунок місцевих податків та

зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону» [1]. У п. 4 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що органи місцевого самоврядування функціонують на основі правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень, визначених цим та іншими законами [2].

Податкова автономія формується у процесі фінансової децентралізації і передбачає наявність в органів місцевого самоврядування фінансових ресурсів, які формуються за рахунок податкових надходжень; а також їх право вводити чи скасовувати податки, встановлювати податкові ставки, визначити податкову базу, надавати пільги або звільнення від сплати податків. А також реальна можливість органів місцевого самоврядування розпоряджатися податковими надходженнями відповідно до пріоритетів місцевого економічного розвитку.

Для оцінки рівня податкової автономії як правило застосовують обсяг податкових доходів місцевих бюджетів. Проте за висновками фахівців ОЕСР, такий критерій є досить необ'єктивною оцінкою, оскільки рівень податкової автономії залежить від наданих прав у сфері встановлення податків та їх елементів. Перші показники податкової автономії опубліковані ще у 1995 р., а потім постійно оновлювались [3]. Запропонований показник складається з шести категорій, проранжованих в порядку зменшення податкової влади.

Індикатори податкової автономії ОЕСР

Індикатор	Характеристика індикатора
a	Повна влада над податковими ставками і базами
b	Влада над податковими ставками
c	Влада над базою оподаткування
d	Податок, що розподіляється за домовленістю
e	Немає влади щодо норм і бази
f	Відсутність жодних податкових повноважень

Індикатори a-c свідчать про наявність податкових повноважень в органів місцевого самоврядування і, відповідно, податкової автономії.

Така методологія дозволяє лише підрахувати обсяг податкових повноважень органів місцевого самоврядування, а також обсяг закріплених податкових доходів. Отримані значення можна отримувати для порівняння з аналогічними показниками інших країн.

Отже, актуальним залишається проведення подальших досліджень щодо необхідності передачі податкових повноважень органам місцевого самоврядування та обґрунтування критеріїв та кількісної оцінки рівня їх податкової автономії.

Література

1. Європейська хартія місцевого самоврядування Рада Європи; Хартія, Міжнародний документ від 15.10.1985 {Хартію ратифіковано Законом № 452/97-ВР від

15.07.97} 1985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_036

2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.97 № 280/97-ВР. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.

3. Tax autonomy indicators: table 1: 1995 / 2002 / 2005 /2008 and 2011 [Online], available at: <https://goo.gl/cmYF2S>

Жовниренко Е. В.,
к.э.н., доцент кафедры предпринимательства,
торговли и биржевой деятельности,
Киевский кооперативный институт бизнеса и права, Украина

РОЛЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аграрные и земельные преобразования в течение всех лет реформы проводились в неблагоприятных экономических и правовых условиях, среди которых можно выделить [3, с.540]:

- дефицит бюджета;
- удорожание кредитных ресурсов;
- сокращение государственной ресурсной поддержки АПК;
- диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и энергоносители, технику;
- недостаточное законодательное обеспечение реформ;
- инфляция;
- неустойчивость производственно-хозяйственных связей;
- рост неплатежей между предприятиями.

В результате в аграрном секторе начали формироваться тенденции сокращения агропромышленного потенциала, ухудшение социального положения сельского населения.

Факторы рыночной экономики требуют существенной перестройки финансового контроля. Задача состоит в том, чтобы создать такую систему контроля, которая бы обеспечила ускорение социально - экономического развития страны, укрепления законности, создание рациональной и эффективной системы хозяйствования, преодоления финансового кризиса.

Весьма актуальным и проблематичным для сельскохозяйственных предприятий является внедрение эффективного финансового контроля. Если в частных и публичных обществах, сельскохозяйственных производственных кооперативах законодательством предусмотрено создание ревизионных комиссий, осуществляющих внутривоздушный контроль за хозяйственно-финансовой деятельностью, то в других сельхозпроизво-

дителей они не предусмотрены, и как следствие, в сельском хозяйстве уменьшаются объемы природных ресурсов, поэтому их нужно использовать более экономно и эффективно; имеют место значительные объемы нарушений и злоупотреблений с ресурсами в сельском хозяйстве, низкий уровень эффективности хозяйствования, что свидетельствует о недостатках в действующей системе финансового контроля.

Финансовый контроль включает проверку режима экономии, целесообразности использования собственных и бюджетных средств, обращения, использования и сохранности материальных ценностей, использования различных фондов, кредитов и т.п.

Роль финансово-хозяйственного контроля в системе управления сельскохозяйственными предприятиями оценивает Кочергин Е.А. По его словам, "взгляд на контроль как на завершающий этап управленческой деятельности, что позволяет сопоставить достигнутые результаты с запланированными, является постоянной точкой зрения в научной литературе. Контроль сводится к сравнению фактических результатов с установленными показателями и к принятию в случае необходимости соответствующие меры "[2, с. 56]. В то же время организация финансового контроля требует принятия адекватных управленческих решений. Предложенная ниже схема отражает последовательность осуществления функций управления (рис.1).

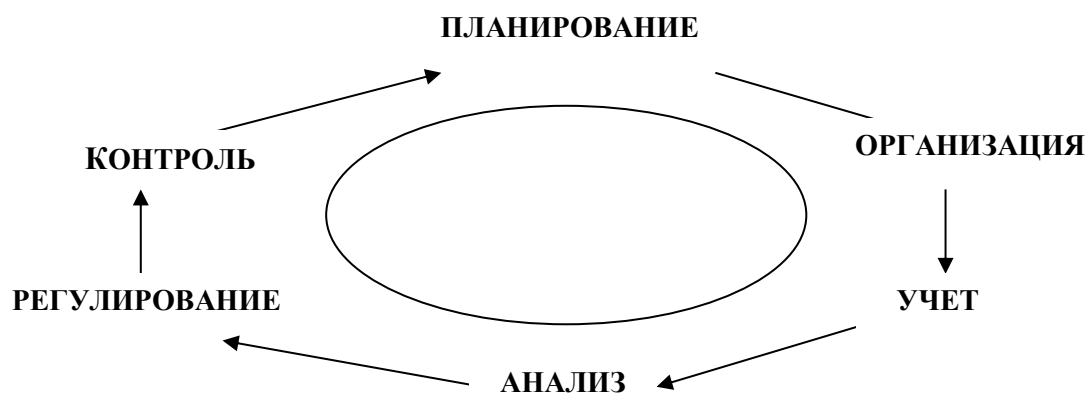


Рис. 1. Схема процесса управления предприятием (составлен на основе 2, с.41)

Успешное осуществление контрольной работы во многом определяется продуманной организацией контрольного процесса, который складывается из нескольких последовательных стадий, каждая из которых имеет свое содержание.

Эффективным считается контроль, который обеспечивает комплексную, своевременную и достоверную оценку фактического состояния дел субъектов финансово-хозяйственной деятельности.

Для надлежащей организации процесса финансового контроля необходимо планирование контрольных мероприятий и подготовка к их прове-

дению, осуществляемой на первой стадии процесса финансового контроля - планово-подготовительной.

Плановость позволяет избежать влияния фактора стихийности, обеспечить всесторонний подход к делу, позволяет достичь последовательности и неуклонного решения задач контрольной деятельности [1, с. 94].

В связи с этим, планирование рассматривается в двух аспектах: во-первых, как стадия процесса финансового контроля, во-вторых, как принцип деятельности органов финансового контроля. Если планово-подготовительная стадия является залогом последовательности процесса финансового контроля в целом, то принцип плановости, которым руководствуются должностные лица органов финансового контроля обеспечивает последовательность действий не только при составлении планов на первой стадии, но и при осуществлении контрольных действий на всех других стадиях.

Плановость как принцип деятельности присущ всем органам финансового контроля, он создает основу для будущих действий, позволяет обеспечить четкость контрольно-ревизионной работы, ее последовательность и согласованность в действиях субъектов контроля.

Составление плана является важным началом контрольной деятельности. Ведь очень важно и необходимо определить круг подконтрольных субъектов, вопросы, подлежащие проверке и обеспечить работу в максимально короткие сроки с привлечением только необходимого количества работников. Именно планы обеспечивают организационные начала процесса финансового контроля.

Проверка финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, предусмотренной в плане работы контролирующего органа и проводится по местонахождению такого субъекта или по месту расположения объекта права собственности, относительно которого проводится выездная проверка - называется плановой. Утверждение планов осуществляется руководителем контролирующего органа. Этим самым он несет ответственность за своевременное их составления.

Основной задачей финансового контроля является установление фактических обстоятельств дела, сопоставление их с нормами действующего законодательства, и в случае установления несоответствия, своевременного принятия соответствующих мер по улучшению положения дел. Контроль должен стать не только мерой принуждения, но и средством оказания практической помощи по улучшению финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования [4].

Таким образом, роль финансового контроля сводится к сопоставлению достигнутых результатов с запланированными. Эффективность финансового контроля в решающей степени зависит от правильной его организации и распределения ролей, компетенции субъектов финансового контроля. В этом деле уже существует значительный опыт. Он утверждает,

что система органов, осуществляющих финансовый контроль, чтобы действовать эффективно, не может строиться произвольно, лишь бы как. Это обусловлено объективными причинами и общественными традициями.

Литература

1. Жовніренко О. В. Формування системи фінансового контролю / О.В. Жовніренко // Наук. вісник Національного аграрного університету. Вип. 120.- 2008. – С. 279 - 286.
2. Костюшко В.В. Контролери під контролем. Або внутрішній контроль – запорука якісного виконання завдань і функцій, покладених на органи Державної контрольно-ревізійної служби / В.В. Костюшко // Фінансовий контроль. – 2007. – № 5 (40).
3. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія. / М. С. Пушкар – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
4. Ярова Ю. Ю. Сутність внутрішнього контролю на підприємствах України [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Ярова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics

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

РЕАЛИЗАЦИЯ ГЕОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Любое территориальная социально-экономическая система при ее рассмотрении с позиции системного подхода имманентно должна исследоваться в контексте его взаимодействия и взаимовлияния с различными элементами, формирующими окружающую среду этой системы. В данном контексте все региональные либо муниципальные образования приобретают форму социо-эколого-экономических геосистем, представляющих собой взаимозависимые совокупности территории и комплекса экономических, экологических и социальных факторов, которые непосредственно определяют направленность процессов развития данных образований.

Термин «геосистема» впервые был применен В.Б. Сочавой по отношению к природным географическим образованиям [1]. В современной практике данный термин используется при выделении и характеристике свойств достаточно обширной группы географических образований, в частности, географической оболочки, ландшафтов, природно-территориальных комплексов и т.д. Характеризуя объекты, относящиеся к

определенному подклассу геосистем, к родовому термину, как правило, добавляют прилагательное, определяющее присущие ему ключевые характеристики (природные геосистемы, социально-экономические геосистемы и т.п.).

При этом, как отмечают Ю.Г. Саушкин и А.М. Смирнов, понятие геосистемы, выступая в качестве родового при изучении любой пространственно-территориальной системы (природной, экономической, социальной, производственной), характеризует относительно целостное территориальное образование, формирующееся в условиях тесного взаимодействия природы, хозяйства и населения [2]. Необходимо отметить, что целостность данного образования определяет комплекс существующих между элементами геосистемы связей прямого, обратного и преобразованного характера.

Любая геосистема отвечает общим критериям географичности, а именно: выдерживают определенную размерность, для них характерны неповторимость и «неперемещаемость». При этом специалисты указывают на существование несколько типов социальных геосистем, каждая из которых дополняет предыдущую определенными новыми элементами, что позволяет говорить о существовании [3]:

- территориальных систем природопользования, образованных взаимосвязанными объектами, занятыми в сфере природопользования, а также обслуживающей их инфраструктурой;
- территориально-промышленных систем, образованных промышленными объектами различного отраслевого профиля и элементами производственной и транспортной инфраструктуры;
- территориально-производственных систем, образованных объектами сферы материального производства, в частности, сельскохозяйственного профиля;
- территориальных экономических систем, образованных объектами материального производства и нематериальной сферы;
- территориальных социально-экономических систем, образованных объектами экономической и социальной сфер;
- территориальных общественных систем, которые также включают социально-политические институты соответствующего уровня в контексте реализации их властных полномочий на определенной территории.

Необходимо отметить, что к числу специфических особенностей геосистем, обуславливающих возникновение целого ряда противоречий, которые в определенной степени препятствуют обеспечению их эффективного развития, можно отнести следующее [4]:

- функционирование социо-эколого-экономических геосистем носит многоаспектный характер, так как оно определяется, как минимум, четырьмя векторами развития – экономическим, социальным, экологическим и территориальным;

- зачастую наблюдается противоречивость интересов органов управления геосистемой и хозяйствующих субъектов, которые функционируют в ее рамках;

- обеспечение эффективного функционирования геосистемы предполагает принятие управленческих решений на основе анализа очень больших объемов разноплановой информации о положении дел как внутри системы, так и во внешней среде;

- довольно существенный характер присущ институциональным ограничениям, определяющим деятельность экономических субъектов и их взаимоотношения с властными структурами.

Нивелирование негативного воздействия вышеотмеченных противоречий на процессы развития социо-эколого-экономических геосистем представляется возможным в рамках реализации парадигм устойчивого развития на территориальном уровне, среди которых можно выделить следующие:

1. Условием устойчивого развития является формирование гармонизированной социо-эколого-экономической системы, ориентированной на реализацию интересов всего населения, проживающего в рамках конкретной территории.

2. Процесс взаимодействия экономической и экологической подсистем основывается на рассмотрении последней в качестве ключевого института жизнеобеспечения, поддержание функций которого является одной из приоритетных задач системы управления и всего населения.

3. Реализация концепции устойчивого развития подразумевает необходимость поддержания состояния естественных экосистем на уровне, обеспечивающем стабильность окружающей среды.

4. Экологизация хозяйственной деятельности должна базироваться на формировании ее новой модели на базе внедрения инновационных ресурсосберегающих технологий, трансформации структуры экономики, а также изменения парадигмы потребительского поведения.

Следование этим парадигмам, обосновывающим необходимость взаимоувязки таких целевых установок как обеспечение сбалансированного решения ключевых экономических задач, повышение уровня жизни населения, а также сохранение природно-ресурсного потенциала и обеспечение качества окружающей среды на уровне, позволяющем полноценно удовлетворять потребности не только нынешнего, но и будущих поколений, предполагает формирование нового типа территориального развития как развития социо-эколого-экономической геосистемы, основанного на управлении реализацией всей совокупности природного, экономического и человеческого потенциала, которым обладает территория.

Литература

1. Сочава В. Б. Введение в учение о геосистемах. – Новосибирск: Мысль, 1978.
2. Саушкин Ю. Г., Смирнов А. М. Геосистемы и геоструктуры // Вестник Московского университета. - Серия 5. География. – 1968, № 5.
3. Мажар Л.Ю. Геосистемная парадигма в социально-экономической географии // Социально-экономическая география: история, теория, методы, практика. – Смоленск: Универсум, 2011.
4. Захарова Е.Н., Карпенко С.В., Рябцев Н.В. Муниципальные услуги как фактор устойчивого развития системы города [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://201824.selcdn.ru/elit-049/index.html>.

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

THE CURRENT PROBLEMS OF THE PUBLIC DEBT MANAGEMENT IN THE DEVELOPING COUNTRIES- GEORGIA AS AN EXAMPLE

In the whole world, issues related to the public debt and its effective management have become increasingly common, as countries practice taking debt more and more actively.

The abovementioned issue for the developing country, such as Georgia, is quite sensitive and actual, therefore, it is necessary to inform citizens more about the state decisions that directly or indirectly affect their economic conditions. It is important to assess the current state of debt, also debt management efficiency, implementation of various projects, the country economy improvement and fulfilling obligations on state debt.

Table 1 Georgia government debt to GDP



According to the 2018 approved budget, total amount of state debt is 18.123.401 GEL (rate 1 USD = 2.5 GEL). Out of this 14.195.701 GEL is external debt, while the domestic debt limit is 3.927.700 GEL.

The results of the Transparency International Georgia's survey showed that the methodology of state debt accounting does not correspond to international standards. The debts of the enterprises that are owned by the state are not included in the state debt. Without the mentioned enterprises, the state debt of Georgia is 42% to GDP, but if we add their debt too, the debt will be 54% to GDP. In total, state debt and debt of state enterprises to GDP exceeds the IMF recommendation- 50% for developing countries.

To achieve maximum effect through state debt, it is important to: 1) determine the real need of taking state debt; 2) make precise forecasts- not to take too much debt and to secure from ineffective expenses; Also 3) determining the volume of the liabilities correctly; 4) the expected budget deficit; And 5) setting up the net increase of financial assets;

Proper use of state debt allows the government to: 1) improve living standards in the country; 2) build new roads and bridges; 3) make better quality of education; 4) accelerate the economic growth rate; 5) realize investment projects; 6) improve infrastructure.

One of the key issues in developing countries is the lack of public participation in the management of the country's finances to determine their own needs and to indicate local and central governments to resolve problems. Finally, in any case, the state debt is a heavy burden for future generations, so it is important to raise public awareness in this regard.

References

1. International Monetary Fund IMF. Official website: <http://www.imf.org>
2. Ministry Of Finance Of Georgia. Official website, <http://mof.ge/en>
3. The World Bank IBRD. Official website, <http://www.worldbank.org>
4. Trading Economics. Official website, <https://tradingeconomics.com>
5. Transparency International Georgia. Official website, <http://www.transparency.ge/en>

**Kavtaradze Salome,
Ph.D Student, Department of Engineering Economics,
Georgian Technical University, Georgia**

INSURANCE MARKET- CHALLENGES AND OBLIGATIONS UNDER EU-GEORGIA ASSOCIATION AGREEMENT

Insurance is the most effective way to manage risk, because it makes possible to prevent the damage caused by risks. In Georgia, the first insurance company was established in 1990, and since 1997 Insurance State Supervision Service of Georgia has started operating, which regulates the insurance market, pursues state policy, it guarantees financial market stability and solvency, as well as compliance with EU standards.

Nowadays, 14 insurance companies operate in the Georgian market and offer customers 18 types of insurance products. According to the report of the Insurance State Supervision Service of Georgia, the largest share of insurance premiums comes from medical insurance (44.61%). In fact, observation of the development of the insurance sector, shows, that the level of penetration is low, the reason of that may be explained by a lack of income and low insurance culture.

According to the Association Agreement with the EU, MTPL (Motor Third Party Liability Insurance) - insurance of the civil liability of vehicle owner will be compulsory, as a result Georgian citizens will be secured of all types of transit vehicle damages, such as: life, health and property. In Georgia, insurance of the civil liability of vehicle owner is used only by 5% of auto owners. The obligatory type of insurance will increase the number of investors and the protection of the citizens.

At the first stage MTPL (Motor Third Party Liability Insurance) will be mandatory for transit automobiles. In parallel, the law will be drafted by MTPL which will be obligatory for citizens of Georgia.

As for the above-mentioned second Directive known as Solvency II, the Solvency I, has already been introduced and insurance companies have already moved to a new standard, and they carry out the settlement and reporting according to this directive. From January 1, 2016, the EU moved to Solvency II, which should be reflected in Georgian legislation in 2020. Its main demand is insurance companies to have enough financial resources and solid guarantees. It also establishes management and supervision rules.

Georgia is the developing country and for it the introduction of mandatory insurance of MTPL is vital, especially for its economy and for social purposes as well as the development of the insurance market. Citizens of country will be more protected and will have to solve a number of problems that are related to reimbursement. It is important to choose correctly the loss covering limits for each type of risk (health, life and property damage).

References

1. Europe For georgia. Official website: <http://eugeorgia.info/en>
2. Business Political Insights. Official website: <http://bpi.ge/?lang=en>
3. LEPL Insurance State Supervision Service of Georgia. Official website: <http://insurance.gov.ge/Home.aspx?lang=en-US>

Пасичник Ю. В.,
д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов,
НУБиП Украины, Украина

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ УКРАИНОЙ И БОЛГАРИЕЙ

Между Украиной и Болгарией, как славянскими народами, которых разделяет только Черное море, еще с античных времен установились торговые и военные связи и ныне традиционно поддерживаются политические, экономические, культурные, туристические связи, а на территории Одесской области сейчас проживает более 100 тыс. Этнических болгар.

Болгария принадлежит к числу стран, с которыми Украина имеет официальные экономические соглашения. Действуют Договор о дружбе и сотрудничестве между странами и межправительственный Договор о торгово-экономическом сотрудничестве, договоры о взаимной защите инвестиций и избежании двойного налогообложения, регулировании взаимных автоперевозок, железнодорожного и воздушного сообщения. Существуют межправительственные соглашения о сотрудничестве в сферах туризма, образования, науки и культуры. Страны сотрудничают в военнотехнической области, рыбном промысле и т. п. Подписаны также Меморандум о договоренностях между премьер-министрами двух стран и Меморандумы о сотрудничестве в сфере агропромышленного комплекса и строительной индустрии, которые уже благоприятно сказываются на развитии двусторонних торгово-экономических отношений. Тем не менее в стоимостном измерении объемы сотрудничества весьма скромны, а имеющиеся возможности используются далеко не в полную силу и не всегда афишируются заинтересованными сторонами [1].

За последние годы экономические связи активизировались. В ноябре 2017 г. Правительства двух стран обсудили проблему классификации болгарских паромов "Героев Одессы" и "Героев Севастополя" при начислении портовых сборов в порту "Черноморск" и проект нового межправительственного соглашения об организации международного прямого грузового железнодорожно-паромного сообщения между Украиной и Республикой Болгария.

Министерство инфраструктуры Украины совместно с Министерством транспорта, информационных технологий и связи Республики Болгария договорились о разработке нового проекта межправительственного соглашения об организации международного прямого грузового железнодорожно-паромного сообщения. [2].

Относительно перспектив сотрудничества Президент Украины П. Порошенко отметил: "У нас есть огромный потенциал отношений, который еще больше возрастает после того, как начала работать углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли с ЕС. В результате начала внедрения реформ мы действительно значительно повысили инвестиционный климат в Украине и ждем болгарских предпринимателей, которые смогут приехать, начать бизнес и будут защищены законом Украины.

Достигнута договоренность о разработке совместных инфраструктурных проектов и начале реализации соглашений, достигнутых недавно в Бухаресте с Президентом Румынии. Кроме того, достигнута договоренность о развитии ряда конкретных двусторонних проектов, в том числе в области энергетики, военно-технического сотрудничества. Все эти и другие примеры ярко свидетельствуют в пользу особого характера украинско-болгарских отношений, нашего партнерства, которое соответствует давним традициям дружбы и взаимопонимания между нашими странами" [3].

Проанализируем торговые отношения за 2000- 2016 гг.

Таблица 1

Объемы торговли между Украиной и Болгарией (млн. дол. США)

Экспорт				Импорт			
Годы							
2000	2005	2010	2016	2000	2005	2010	2016
Товарная группа							
382,5	543,0	450,6	418,2	60,4	108,7	218,0	172,9
Давальческое сырье							
0,78	0,07	-	-	0,11	0,81	0,86	1,43
Услуги							
35,8	32,3	30,1	26,9	5,7	10,4	17,5	21,2
Всего							
415,58	575,4	480,7	445,1	65,6	119,9	236,4	195,5

Источник: [4]

Как следует из анализа этих данных, уровень экономического сотрудничества является небольшим, и к тому же очень нестабильный по годам. Если еще и учесть, что взаимные инвестиции отсутствуют, то является очевидным наличие проблем. Определенными препятствиями являются таможенные лимиты, которые существуют в ЕС, где Украина имеет существенные ограничения, недостаточная информированность о возможностях поставок продукции, отсутствие налаженных транспортных связей. Для активизации этих отношений целесообразно использовать как традицион-

ные подходы – форумы, конференции, выставки так и специфические – разработка конкретных бизнес-проектов по заказам соответствующих министерств, установление партнерских связей между территориальными общинами, открытие специализированных магазинов.

Принимая во внимание наличие предпосылок о сотрудничестве, возможно увеличение внешнеторгового оборота в ближайшее время.

Литература

1. Незадействованный потенциал партнерства Украины и Болгарии сегодня намного превосходит экономические результаты их конкурентной борьбы на зарубежных рынках. Общество. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rus.bg/obschestvo/obschestvo/16084-u-ukrainy-i-bolgarii-est-novye-perspektivy-razvitiya-vzaimovynogdnogo-sotrudnichestva>.

2. Украина и Болгария договорились о разработке нового проекта соглашения об прямом ж/д-паромном грузосообщении. Сегодня. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.segodnya.ua/politics/ukraina-i-bolgariya-dogovorilis-zapustit-passazhirskoe-zhd-soobshchenie-729076.html>.

3. Порошенко обсудил с Президентом Болгарии перспективы евроинтеграции Украины. УНИАН, 2 февраля 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unian.net/politics/1756831-poroshenko>.

4. Статистический ежегодник Украины за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ww.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

Skoda Miroslav,
PhD., Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Finance,
Department of Management and Economics,
DTI University, Slovakia

FINANCIAL TECHNOLOGY IN THE MODERN WORLD

Financial technologies in the realities of the XXI century have become widespread. With their use, there are cash payments, accumulating cash, investing. The main types of financial technologies are presented in Fig.1

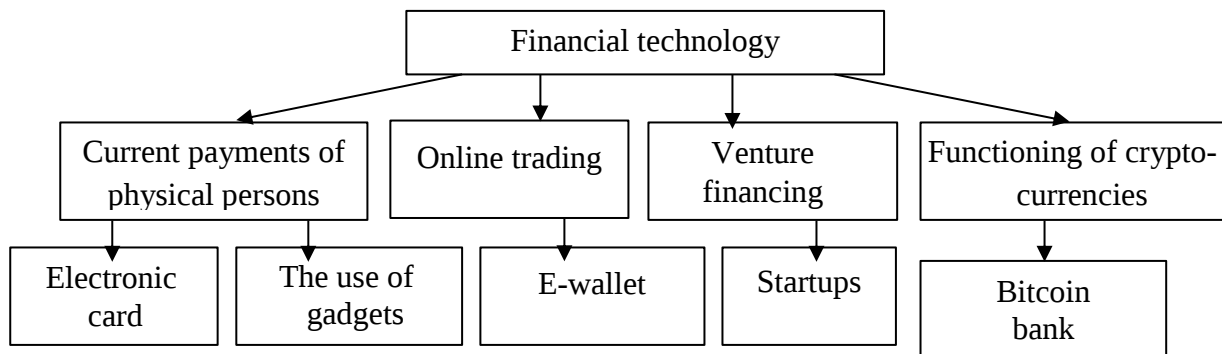


Fig. 1. Financial technology structure

Compiled by the author using [1, 2]

Users interest in new payment methods is also growing. 75% of the discussions relate to payments digital wallets and payments with mobile devices – these are the findings of the annual survey of Mastercard Digital wallet[1]. In some countries the process of transition to a cashless world has already begun. If in 2009 Sweden had 106 billion kronor in turnover, in 2015 this figure decreased to 70 billion by this time only 20% of retail purchases in Sweden are carried out using cash.

In most European countries, the retail pay cache no more than 50% of the time. And this figure is steadily declining. According to some experts, by 2025-2030 Europe will almost completely abandon cash payments[1].

According to MasterCard, more than 5 million trading companies in 77 countries have already supported this technology since it was released almost 2 million contactless cards, and 50% of terminals in retail outlets accept contactless payments. But it can not limited. Contactless payments using smartphones and other gadgets equipped with NFC wireless chip are gradually gaining popularity. The first solution on the digital platform Mastercard for payment by smartphone in retail outlets implemented with Kredobank — a mobile application Kredopay. Since the end of February, it is available to all Mastercard cardholders from the Bank who use NFC-enabled smartphones and Android 4.4 KitKat operating system and above [1].

The users of the leading system in this segment — the platform of digital wallets Masterpass — have become 270 thousand online stores and millions of users in 33 countries. In the US, the service is already working for settlements in retail outlets through contactless payment technology.

In particular , the Karton service, which works on the basis of integration of Masterpass digital wallet platform and Moneysend money transfer service. This is the easiest way to transfer money by card number, phone number or e-mail address, without re-entering the payment card details and details of the recipient.

Along with the development of digital wallets is gaining popularity and trend of QR-payments. Especially in countries with high smartphone penetration remains extremely low level of coverage of the POS terminals and access to financial services. For example, in Nigeria, Kenya and India, you can pay for purchases in millions of small outlets by cashless using a digital wallet – just scan a special QR-code.

The users of the leading system in this segment — the platform of digital wallets Masterpass — have become 270 thousand online stores and millions of users in 33 countries. In the U.S. the service is already working to make payments in physical retail locations through contactless payment technology. Over the past five years, the volume of venture investments in financial technologies (the so-called FINTECH) has grown 10 times, and today there are at least 10,000 FINTECH startups in the world.

Several dozen of them are valued at hundreds of millions of dollars each. The largest FINTECH company in the world Ant Financial, created by the founder of Alibaba Jack MA, is today the second most expensive technological company in the world after Uber[1].

FINTECH startups open absolutely new niches, changing the future of the payment industry, or create unique products in the field of traditional financial services.

Will cryptocurrencies be just a hacker toy or something big? Developers and users believe in the future of crypto-currencies, among which the leader is bitcoin. It is based on a decentralized network implemented on the principle of peer-to-peer: payments are made directly between user wallets. As a rule, government agencies and banks do not participate in the release of this cryptocurrency — thus, States do not have control over bitcoin and its users. Moreover, since 2013 law enforcement agencies in many countries are waging an open struggle against bitcoin, saying the cryptocurrency is a tool of illegal trafficking of money and very unsafe. However, the proponents of cryptocurrency-a different opinion, and there are many alternatives to bitcoin, including Litecoin, which requires much less computing resources than bitcoin, as well as Ripple, which is different implementation of instant money transfers. Will cryptocurrencies be just a hacker toy or something big? Developers and users believe in the future of crypto-currencies, among which the leader is bitcoin. It is based on a decentralized network implemented on the principle of peer-to-peer: payments are made directly between user wallets. As a rule, government agencies and banks do not participate in the release of this cryptocurrency — thus, States do not have control over bitcoin and its users. Moreover, since 2013 law enforcement agencies in many countries are waging an open struggle against bitcoin, saying the cryptocurrency is a tool of illegal trafficking of money and very unsafe. However, the proponents of cryptocurrency-a different opinion, and there are many alternatives to bitcoin, including Litecoin, which requires much less computing resources than bitcoin, as well as Ripple, which is different implementation of instant money transfers.

This year in Vienna opened the world's first bitcoin Bank, which belongs to the Austrian startup Bit Trust. In the Bank branch you can exchange bitcoins in euros and Vice versa in special ATMs. However, ahead of the whole planet in the issue of bitcoin-Canada. In this country, not only among the first to allow official payments in bitcoins, but also created a state company Royal Canadian Mint, which is engaged in the development of cryptocurrency MintChip, which, unlike bitcoin, still has a binding to the canadian dollar[1].

References

1. 7 new innovations that change the world. New time 13 March 2017 Available at: <https://nv.ua/project/finansivye-innovacii-40007326.html>

2. Maslennikov V. V., Fedotov M. A., Sorokin A. N. (Eds.). New financial technologies are changing our world. Finance: theory and practice vol. 21, No. 2 2017 Available at: <http://financetp.fa.ru/jour/article/view/337>

Титарчук І.М.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів НУБіП України, Україна
Беляєва Є.Р.,
студентка економічного факультету,
НУБіП України, Україна

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах активного розвитку ринкової економіки в Україні постає необхідність в модернізації та структурній перебудові системи державних фінансів. Впровадження системи інвестиційного та інноваційного розвитку, дотримання фінансової дисципліни, формування якісних ключових показників витрачання коштів держави є важливими факторами, що впливають на зменшення дефіциту державного бюджету, обмеження державних запозичень і державного боргу та поглиблення міжнародного економічного співробітництва, допомагають у досягненні економічного зростання. Основними проблемами в системі державних фінансів є ускладнення умов формування доходів державного бюджету, неефективне витрачання державних коштів, касовий розрив у виконанні бюджету, зростання бюджетного дефіциту.

Стан державних фінансів і тенденції їх розвитку належать до ключових чинників економічного зростання та розвитку будь-якої країни. Збалансована система державних фінансів та ефективного управління бюджетними ресурсами забезпечують формування сприятливого макроекономічного середовища для активізації підприємницької діяльності, збільшення інвестицій, належного соціального захисту населення [6].

Верховна Рада України 8 грудня 2017 року ухвалила Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік». Для більш детального аналізу розглянемо державний бюджет у динаміці за остання 5 років (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка основних макропоказників за 2014-2018* роки (млрд. грн)

	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
ВВП	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9	3247,7
Доходи	357,1	534,7	616,3	793,4	877
Видатки	430,2	576,9	684,9	839,5	948
Дефіцит державного бюджету	78,1	45,2	78,6	47,8	77,9
Трансферти	130,6	174,2	195,6	272,9	279

Джерело: доповнено автором на основі [2, 3, 4, 5, 3, 7]

Аналізуючи показники державного бюджету України в динаміці за 2014-2018 роки, зазначимо, що усі вони мали тенденцію до збільшення: ВВП – з 1566,7 до 3247,7 млрд. грн; доходи – з 357,1 до 877 млрд. грн; видатки – з 430,2 до 948 млрд. грн; трансферти до місцевих бюджетів – з 130,6 до 279 млрд. грн. Лише дефіцит державного бюджету має циклічні коливання, але у 2018 році прогнозується його зменшення порівняно з 2014 роком до 77,9 млрд. грн.

Державний бюджет України на душу населення в даний час є одним із найнижчий серед країн-однолітків (рис. 1). Значний збиток для суспільної інфраструктури, в результаті конфлікту на Сході, також буде продовжувати гальмувати зростання державного капіталу у найближчому майбутньому.

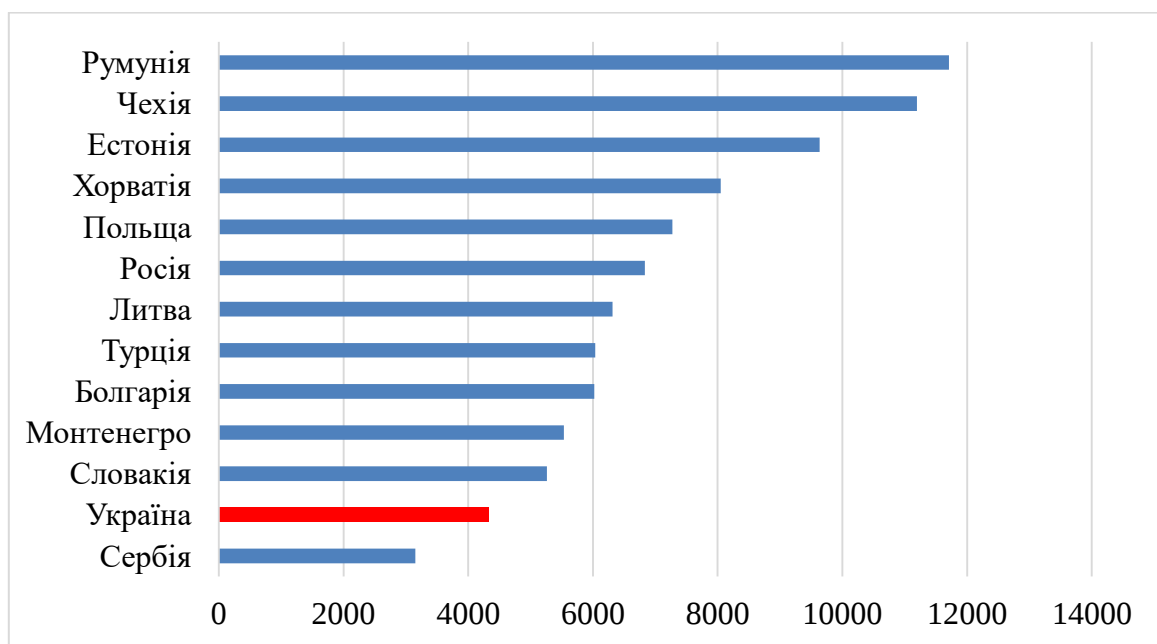


Рис. 1. Державний капітал на душу населення у 2016 році, у доларах США

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Сьогодні в Україні сформувався вакуум у сфері стратегічного планування цілей реформування державних фінансів. Тому виникає необхідність розроблення нового плану дій, який враховував би фактичний стан системи державних фінансів і містив адекватні заходи для досягнення кінцевої мети – зростання економіки та добробуту населення.

Підставою для вдосконалення системи державних фінансів та реформування системи управління державними фінансами є Стратегія реформування управління державними фінансами 2017-2021рр, яка була ухвалена 8 лютого 2017 року Кабінетом Міністрів України. Виконання цієї стратегії забезпечить стійке економічне зростання, якісно новий рівень надання державних послуг, а також стане стимулом для реформ в інших сферах.

Виявлення й оцінювання ризиків щодо зменшення доходів і збільшення видатків сектору загального державного управління (фіскальних ризиків), а також запровадження заходів щодо обмеження цих ризиків відіграють важливу роль у забезпеченні збалансованості державних фінансів (рис. 2). Окрім того, вдосконалення управління зазначеними ризиками сприятиме підвищенню ефективності функціонування державного сектору економіки та посиленню його мультиплікативного ефекту в частині зростання ВВП.



Рис. 2. Управління фіскальними ризиками [9]

Метою Стратегії є побудова сучасної та ефективної системи управління державними фінансами, яка здатна надавати якісні державні послуги, ефективно акумулювати ресурси та розподіляти їх у чіткій відповідності з пріоритетами розвитку держави у середньо- та довгостроковій перспективі.

Згідно з цією Стратегією необхідно впровадити середньострокове бюджетне планування, не дивлячи на те, що на даний час Верховна рада не прийняла законопроект щодо внесення змін до законодавства України. Впровадження СБП означатиме розподіл бюджетних ресурсів згідно з пріоритетами розвитку на 3 роки, а також розробку чітких цілей розвитку на 5 років та ключових показників ефективності для оцінки імплементації Стратегії (рис. 3).



Рис.3. Запровадження середньострокового бюджетного планування [9]

Для проведення ефективної оцінки бюджетних програм було створено модуль «Ключові показники діяльності» (KPI) – покликаний створити «Приборну панель міста» яка б давала вичерпну характеристику динаміки стану справ в адміністративно-територіальній одиниці для пересічного громадянина. Модуль дозволяє створювати інтерактивні діаграми з поясненнями, при кліку на гіперпосилання в тексті опису відбувається завантаження документу, в якому описується стан визначеного показника відповідного року. Модуль дозволяє візуалізувати безліч показників (проте спеціалісти радять обмежитися 18-ма найважливішими – по 6 на кожну групу показників: економічні, соціальні, екологічні, що відповідає трьом основним складовим концепції сталого розвитку суспільства. Можливим є також вибір тривалості часової шкали (три, п'ять та десять років).

В Україні є всі шанси для подолання власної кризи, оскільки держава не може постійно нарощувати державний борг без суттєвого економічного зростання, бо це призводить до збільшення співвідношення між боргом та ВВП, і як наслідок – зростає боргове навантаження на державні фінанси; небезпека занадто інтенсивного інвестування коштів банками України в урядові цінні папери, насамперед в облігації внутрішньої державної позики.

В ході проведеного дослідження можна зробити висновки:

– правильним кроком є впровадження середньострокового планування державних видатків в Україні, який має допомогти країні ефективніше використовувати обмежені державні ресурси та підвищити стабільність державних фінансів, зокрема зменшити боргове навантаження. СБП – це механізм, який дозволить поєднати стратегічні плани урядовців із бюджетними ресурсами, втім, цей механізм потрібно належним чином використовувати.

– необхідно розробити процедури і механізми, що дозволять галузевим міністерствам та відомствам планувати видатки, виходячи з обґрунтованих припущень про наявні бюджетні ресурси, а державі – забезпечити прозорість, гнучкість та можливість оперативного коригування статей бюджету з урахуванням змін бюджетної політики країни.

– потрібно забезпечити стабільність податкової системи з концентрацією на підвищення ефективності та полегшення податкового адміністрування, з мінімізацією можливостей для зловживань.

– важливим пріоритетом бюджетної політики є самостійність місцевих бюджетів, зміцнення їх фінансової спроможності, підвищення прозорості та ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні.

Література:

1. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf.
2. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748378/Vykonan_DBU_2015.pdf?subportal=main.
3. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16753245/Bul_vyk_DBU_2016.pdf?subportal=main.
4. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2017 рік [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16755386/Vysn_RP_10-4_2018.pdf?subportal=main.
5. Висновки щодо проекту Закону України „Про Державний бюджет України на 2018 рік” [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16753338/Bul_DBU_2018_pr.pdf?subportal=main.
6. Квач Я. П. Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні / Я. П. Квач // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С. 112–121.
7. Міністерство фінансів України. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки / Міністерство фінансів України. – 2017.
8. Титарчук И.Н., Негода Ю.В. Совершенствование бюджетного планирования доходной и расходной части местных бюджетов / И.Н. Титарчук, Ю.В. Негода // Ukraine – Bulgaria – European Union: contemporary state and perspectives. Сборник докладов международной научной конференции. Том 2. Варна–Херсон: Издательство «Наука и экономика», 2014. – 358 с. – С. 333-337.

9. Ukraine: Public Investment Management Assessment / Brian Olden, Miguel Alves, Yugo Koshima та ін.]. – 2016.
10. Міністерство фінансів України. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки / Міністерство фінансів України. – 2017.
11. Титарчук И.Н., Негода Ю.В. Совершенствование бюджетного планирования доходной и расходной части местных бюджетов / И.Н. Титарчук, Ю.В. Негода // Ukraine – Bulgaria – European Union: contemporary state and perspectives. Сборник докладов международной научной конференции. Том 2. Варна–Херсон: Издательство «Наука и экономика», 2014. – 358 с. – С. 333-337.
12. Ukraine: Public Investment Management Assessment / Brian Olden, Miguel Alves, Yugo Koshima та ін.]. – 2016.

СЕКЦИЯ 3.
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ:
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ

Гуренко Т. А.,
к.э.н., доцент кафедры учета и налогообложения,
НУБиП Украины, Украина

ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ

Вопросу организации ведения бухгалтерского учета на предприятии, налаживание системы обработки, хранения и подачи учетной информации из низших звеньев производства для высших звеньев управления всегда уделялось много внимания. Поэтому, эффективная и рациональная организация бухгалтерского учета на предприятии, как правило, начинается с разработки его учетной политики, предполагает выбор комплекса методических приемов, используемых им для ведения текущего учета, способствует представлению достоверной информации при составлении финансовой отчетности. Наиболее распространенное определение учетной политики используется из Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности», где учетная политика – это совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и представления финансовой отчетности[2].

В Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине», учетная политика – совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности. [3] Данное понятие несколько откорректировали и учетная политика предназначена не только для составления и представления финансовой отчетности, но и для ведения бухгалтерского учета в целом, что расширяет возможности предприятия по информационному обеспечению управленческого персонала. Вместе с этим учетная политика включает в себя ряд элементов и объектов учета. Значительное внимание уделяется такому объекту, как «основной капитал». Как отмечает Сулима Н.М. и др., основной капитал – это часть производительного капитала, которая состоит из стоимости средств труда, оборачиваются в течение нескольких периодов производства и постепенно переносят свою стоимость на производственный продукт [4].

Экономическая энциклопедия трактует данное понятие значительно шире. Основной капитал – это обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении весь капитал предприятия, компании (как физический, так и денежный). Он включает долго-функционирующие материальные ценности (земельную собственность, здания, оборудование), финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприя-

тия, долги других предприятий), нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, проекты) [1].

То есть, к основному капиталу относят вложения во внеоборотные активы, которые можно разбить по определенным признакам: - по сроку полезного использования (эксплуатации), то есть более одного года – основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые инвестиции; - постепенное уменьшение их стоимости (моральный или физический износ) – основные средства, нематериальные активы; - по возмещению их стоимости – основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые инвестиции. Соответственно в учетной политике можно отметить основные элементы основного капитала (табл. 1).

Таблица 1

Состав основного капитала в учетной политике

Состав основного капитала в учетной политике	Элементы учетной политики основного капитала	Основание
Основные средства и Нематериальные активы	Признание основных средств и нематериальных активов; разграничения основных средств и малоценных необоротных материальных активов; подход к оценке первоначальной стоимости основных средств, нематериальных активов и справедливой стоимости; принятия решения об условиях дооценки и уценки основных средств; периодичность зачисления сумм дооценки объектов нематериальных активов в бухучете в состав нераспределенной прибыли; критерии существенности отклонения остаточной стоимости от справедливой стоимости для целей проведения переоценки в бухучете; выделения объектов учета основных средств и нематериальных активов; распределение объектов основных средств и нематериальных активов в соответствии с группами по Налоговому кодексу Украины для целей бухучета с определением сроков полезного использования; определения ликвидационной стоимости объектов основных средств; выбор метода начисления амортизации для групп основных средств, нематериальных активов и малоценных необоротных материальных активов; источники информации о причинах уменьшения полезности основных средств; способы проведения ремонтов основных средств и их улучшения; определение синтетических и аналитических сче-	П(С)БУ 7 «Основные средства»; Налоговый кодекс Украины; Методические рекомендации по бухучету основных средств № 561; П(С)БУ 27 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи и прекращенная деятельность»; Инструкция по применению счетов бухучета № 291; Положение о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете № 88; Приказ Госслужбы статистики Украины № 225; Методические рекомендации по учетной политике предприятия № 635; П(С)БУ 8 «Нематериальные активы»; П(С)БУ 12 «Финансовые инвестиции»; МСБУ 16 «Основные

	тов для ведения бухучета основных средств, нематериальных активов и необоротных материальных активов; документальное обеспечение поступления, содержания и выбытия основных средств, нематериальных активов и необоротных материальных активов	средства», МСБУ 38 «Нематериальные активы», МСФО «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»; МСБУ 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия» (если предприятия ведут учет по МСФО).
Незавершенные капитальные вложения	Определение затрат по строительству (изготовление, приобретение, улучшение объектов основных средств с начала и до окончания завершённых работ, определение документального обеспечения по учету незавершённых капитальных вложений, определение счетов для учета незавершённых капитальных вложений	
Долгосрочные финансовые инвестиции	Особенности режима иностранного и национального инвестирования; первоначальная оценка финансовых инвестиций; методы отражения финансовых инвестиций на дату баланса; документальное обеспечение первичного, синтетического и аналитического учета	

Итак, можно сделать вывод, что систематизация основного капитала по видам позволит обеспечить эффективное и целенаправленное управление формированием и использованием основного капитала. Также основной задачей регулирования воспроизводства основного капитала должно стать создание рациональной инвестиционной концепции, которая обеспечивала бы инвестиционную привлекательность в экономике и определяла перспективы активизации инвестиций в основной капитал.

Необходимо отметить, что согласно новым изменениям Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине, начиная с 2020 года предприятия для ведения бухгалтерского учета будут обязаны применять учетную политику, составленную по МСФО. Поэтому, главным для них является разработка окончательного варианта учетной политики по МСФО на момент подготовки первой отчетности по таким стандартам.

Литература

1. Ekonomichna encyklopedia. – [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: <http://slovopedia.org.ua/38/53406/382626.html> [in Ukrainian].
2. Nacionalne polozhenna (standart) buhgalterckogo obliku 1 "Zagalni vimogi do finansovoi zvitnosti": zatv. nakazom Minfinu Ukraini № 73. – [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> [in Ukrainian].
3. Pro buhgaltercki oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukraini № 996-XIV. – [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupy: www.rada.gov.ua [in Ukrainian].
4. Sulima N.M. Ekonomika i finansi pidpriemstva / N.M.Sulima, L.M. Stepasyk, O.V. Velichko. – [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: http://pidruchniki.com/ekonomika/ekonomika_i_finansi_pidpriemstva_-_sulima_nm/ [in Ukrainian].

Мельниченко И. В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры учета и налогообложения,
НУБиП Украины, Украина

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ У ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

Современные рыночные условия, с одной стороны, дают предприятию возможности для расширения сферы его деятельности и усиления финансовой устойчивости, с другой, создают угрозы для его существования. Поэтому, предприятие должно постоянно решать вопросы конкурентной борьбы за место на рынке через удовлетворение спроса качественным и в то же время не дорогим предложением. Это побуждает его к поиску ресурсосберегающих технологий, качественной сырьевой базы, подборе высококвалифицированного персонала, надежных партнеров и эффективных форм реализации взаимоотношений с ними.

В результате взаимоотношений предприятия с партнерами и различными контрагентами, в частности, работниками, поставщиками, покупателями, государством возникают определенные права по владению чем-то или выполнением каких-либо действий.

Соответственно, бухгалтерский учет в первую очередь, должен обеспечить информационные потребности менеджеров и других пользователей объективными, оперативными и достаточными данными о возникновении, приобретения и прекращения прав, таким образом, чтобы менеджер смог сработать «на опережение» ситуации или события и принять верное решение.

Отражение в учете предприятия момента возникновения и прекращения разного рода прав является предпосылкой формирования достоверной информации о его собственности и взятых на себя обязательств.

Поэтому, задачей данного исследования является обобщение видов прав, которые могут возникнуть у предприятий и события или действия в результате которых данные права прекращаются с целью отражения в бухгалтерском учете и направлений дальнейших исследований.

Сущность понятия «право» рассматривается учеными по-разному в зависимости от сферы его исследования. Проанализировав понятийный аппарат в учетной и юридической плоскости целесообразно выделить следующую трактовку этого понятия: «Право – обусловленное определенными обстоятельствами основание, способность, возможность делать что-нибудь, пользоваться чем-либо;

иметь в своей власти;

преимущество, привилегия, предоставленные кому-, чем-либо;

официальное разрешение, допуск к выполнению каких-то обязанностей, к занятию определенной должности, поступления в высшее учебное заведение и т. д.» [3].

Права предприятия по их содержанию классифицируют на [3]:

1) учредительные права – включают право на свободный выбор учредителями видов деятельности, право на выбор организационно-правовой формы, право на принятие решения о создании и прекращении деятельности предприятия;

2) права в области управления – самостоятельно определять структуру предприятия, принимать и изменять учредительные документы, утверждать положения о структурных подразделениях, формировать органы управления и контролировать их деятельность, назначать должностных лиц и т.д.;

3) имущественные права – иметь на основании определенного вещного права основные фонды, оборотные средства, другие ценности, стоимость которых отражается на самостоятельном балансе предприятия, вести хозяйственную и коммерческую деятельность, быть истцом и ответчиком в судебных органах, распоряжаться имуществом, приобретать на законных основаниях имущество.

Исходя из того, что предметом бухгалтерского учета является хозяйственная деятельность предприятия и операции, возникающие за ней, целесообразно группировать вышеприведенные виды прав, которые возникли в соответствии со стадиями его деятельности.

Каждое предприятие в процессе своего «жизненного» цикла проходит следующие стадии:

✓ начальную (связанная с созданием и организацией работы предприятия);

✓ стадию функционирования (непосредственно связана с деятельностью предприятия от его регистрации до ликвидации);

✓ стадию завершения деятельности (заккрытие предприятия, его ликвидация).

На начальной стадии «жизненного» цикла предприятия осуществляется непосредственно организация его работы. Эта стадия предусматривает приобретение, получение и реализацию прав, которые можно разделить на две группы. Первая – права физического или юридического лица, создающего предприятие. Сюда можно отнести учредительное право физического или юридического лица. Вторая – права вновь созданного предприятия, которые возникают после его регистрации (включения в ЕГРПОУ). Сюда можно отнести права в области управления и имущественные.

Таким образом, учетной системой предприятия должны отображаться только права вновь созданного юридического лица, возникшие или, были приобретены, полученные после регистрации предприятия. Это условие должно выполняться в соответствии со ст. 4 Закона Украины «О бухгал-

терском учете и финансовой отчетности в Украине» № 996-XIV от 16.07.1999 г. о соблюдении основных принципов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, [2].

Стадия функционирования связана непосредственно с реализацией предприятием функций, предусмотренных учредительными документами. Это в свою очередь является основой для возникновения, реализации или пресечения имущественных так и других видов прав (права в области управления; имущественные права, права, возникающие в результате налоговых расчетов – права налогоплательщика, права, возникающие в результате трудовых отношений – трудовые права работников и предприятия).

Стадия завершения деятельности предприятия связана с его ликвидацией. Ликвидация – это прекращение деятельности предприятия, при котором не будет правопреемника, то есть такого лица, к которому переходят права и обязанности ликвидированного предприятия [1].

На стадии ликвидации предприятия у него прекращаются все виды прав, о чем должны свидетельствовать соответствующие документы.

Таким образом, учитывая вышеизложенное следует отметить, что дальнейшего рассмотрения требуют вопросы учетной классификации и отражения в учете факта наступления и прекращения прав предприятия по их видам. Влияние мировых интеграционных процессов на отечественную систему бухгалтерского учета становится основой для постоянного внимания к вопросам учета прав, возникающих у предприятий в процессе осуществления ими своей деятельности. Соответственно, есть потребность в дальнейшем рассмотрении видов права как объект учета и операций по его возникновению, передачи и прекращению как предмет бухгалтерского отражения и последствий таких изменений.

Литература

1. Егорова Ю. Ликвидация предприятия // Газета «Агробизнес сегодня». - № 22 (365) ноябрь 2017 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://agrobusiness.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/2565-likvidatsiia-pidpriemstva.html> (на укр. языке).
2. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» № 996-XIV от 16.07.1999 г. Официальный сайт Верховной Рады Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Право // Политологическая энциклопедия: учеб. пособие: в 9 т. / А.А. Карасевич, Л. С. Шачковская. - Умань ФОП Желтый А.А., 2016. - Т. 5: О, П. - С. 502-515. - 710 с. (на укр. языке).

Тивончук С. В.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
НУБіП України, Україна

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ЕЛЕМЕНТАХ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

В системі міжнародного поділу праці особливе місце займають операції з давальницькою сировиною до яких належать толінгові операції. Так, слово "толінг" походить від англійського "tolling", що дослівно означає оплату за послуги з переробки давальницької сировини цією же сировиною. З юридичної точки зору, толінг - це конструкція господарського договору згідно з яким одна сторона (толер) надає певну сировину іншій стороні (переробникові) беручи на себе зобов'язання оплатити витрати на переробку сировини в готову продукцію, яку буде передано у власність толерові [1]. Толінгові операції мають певні переваги і недоліки. До переваг можна віднести гнучкість варіантів розрахунків, призупинення падіння промислового виробництва, використання вільних виробничих потужностей, забезпечення роботою кваліфікованих працівників і, відповідно, тимчасове вирішення соціальних проблем. Для толера вигода полягає в зниженні собівартості готової продукції за рахунок використання дешевої робочої сили, допоміжних матеріалів, енергетичних ресурсів тощо [2].

Толінгові операції в Україні здійснюються в митному режимі переробки на митній території, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки [3 (ст. 147)]. Під час реекспорту продукти переробки підлягають декларуванню з поданням переліку українських товарів, витрачених в процесі переробки із зазначенням їх кількості і вартості. Декларант має право заявити українські товари (крім палива та енергії), що повністю використані в процесі переробки в митному режимі експорту. Умовами переробки може бути передбачено розрахунок продуктами переробки, а також можлива реалізація продуктів переробки представництвом власника-нерезидента. В цьому випадку продукти підлягають декларуванню в митному режимі імпорту з оподаткуванням митними платежами. Зважаючи на особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною, що включають процедури її ввезення і митного оформлення, процесу переробки, вивезення продукції і різних способів розрахунків, зокрема, сировиною чи продуктом переробки, необхідно при затвердженні облікової політики підприємства особливу увагу приділити визначенню елементів, пов'язаних з вище наведеними процесами.

Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського

обліку на підприємстві, метою якої є оптимізація процесу формування облікової інформації і фінансової звітності підприємства шляхом застосування певних методів і процедур, щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант. Проте, як зазначає проф. В.М. Жук, застосування підприємствами різних підходів в обліковій політиці створює проблему неспівставності показників бухгалтерської звітності, а зміна облікової політики на підприємстві створює проблему співставності інформації і в динаміці [3, с. 215].

В Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Мініфіна №635 [4] визначені елементи, які мають бути висвітлені в Наказі підприємства про облікову політику. Водночас, не можна не погодитися з результатами дослідження вчених, зокрема Л.С. Берези, Н.І. Цегельника [5, 6], щодо включення наступних елементів: види діяльності підприємства; форма ведення обліку; вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів, тощо. В наведеній нижче таблиці пропонуємо обов'язковими до висвітлення наступні елементи облікової політики підприємствам, що здійснюють толінгові операції.

Таблиця 1

Елементи облікової політики підприємства щодо обліку операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічній діяльності

№ з/п	Елемент облікової політики	Характеристика
1	Види діяльності підприємства	Процес виробництва продукції з давальницької сировини шляхом її переробки є предметом діяльності підприємства-виконавця (переробника). При визначенні конкретного коду державного класифікатора продукції та послуг необхідно пам'ятати про взаємозв'язок класифікаторів КВЕД, УКТ ЗЕД та ДКПП.
2	Форма ведення обліку	В Україні підприємства, які здійснюють ЗЕД, використовують: журнально-ордерну, журнальну, спрощену та автоматизовану форми.
3	Методи оцінки вибуття запасів	Виконання роботи з матеріалу толера здійснюються за встановленими у договорі підяду нормами витрат матеріалу, строками повернення його залишку та основних відходів. Оцінка балансової вартості сировини, переданої виконавцю як оплату послуг за давальницьким договором - визначається одним з методів оцінки вибуття запасів згідно П(С)БО 9.
4	Порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат	П(С)БО 9 передбачає два варіанти відображення ТЗВ у бухгалтерському обліку - пряме включення до вартості запасів або облік ТЗВ на окремому субрахунку (підприємство самостійно може вирішити, які саме групи запасів слід виділити для окремого обліку ТЗВ за середнім відсотком); Порядок розподілу транспортно-заготівельних витрат підприємству необхідно вказати згідно п. 20 Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) №373 та за правилами Інко-термс-2010.

5	<i>Методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів</i>	Підприємство самостійно має визначитись та зафіксувати в обліковій політиці, які саме методи амортизації воно застосуватиме з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від їх використання згідно п. 26 П(С)БО 7. Згідно п. 27 П(С)БО 8 підприємства самостійно обирають метод нарахування амортизації нематеріальних активів з наведених у П(С)БО 7, виходячи з умови отримання майбутніх економічних вигід. У разі, коли такі умови визначити неможливо, використовується прямолінійний метод.
6	<i>Порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг</i>	Так як підприємство реалізує толеру послуги з переробки давальницької сировини, необхідно чітко визначити порядок оцінки ступеня завершеності операцій, зокрема згідно П(С)БО 15 підприємство може обрати такі методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг :1) шляхом вивчення виконаної роботи;2) шляхом визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;3) шляхом визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат.
7	<i>Визначення методу обліку витрат</i>	З огляду на специфіку здійснення операцій на давальницьких умовах для обліку витрат, понесених на виконання робіт з переробки давальницької сировини, доцільно використовувати позамовний метод обліку витрат, який застосовується, коли продукція виготовляється окремими партіями або серіями, або коли вона виготовляється відповідно до технічних умов замовника.
8	<i>Перелік і склад змінних і постійних загально-виробничих витрат, бази їх розподілу</i>	Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством згідно П(С)БО 16 відповідно до особливостей діяльності з давальницькою сировиною. Змінні витрати розподіляються відповідно до затвердженої в обліковій політиці підприємства бази розподілу. При цьому, доцільно за таку базу розподілу приймати частку використаної давальницької сировини.
9	<i>Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);</i>	Калькулювання собівартості продукції у замовника здійснюється за калькуляційними статтями витрат відповідно до організації виробництва й обліку витрат на підприємстві та передбаченої контрактом форми плати за послуги з переробки (обробки, збагачення) давальницької сировини. Переробник калькулює лише вартість здійснених ним робіт з переробки давальницької сировини, а саму сировину і виготовлену з неї продукцію відображає на позабалансовому рахунку як «активи на відповідальному зберіганні».
10	<i>Вимоги щодо змісту та первинних документів з продажу послуг щодо переробки давальницької сировини</i>	Підприємство може застосовувати бланки форм, затверджені відповідними нормативно-правовими актами. Не буде порушенням застосування форм, самостійно розроблених підприємством, відповідно до діючої облікової політики. Вони повинні містити всі реквізити, передбачені у частині другій ст. 9 Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». У документах бажано вказати заставну вартість переданих матеріалів.

11	<i>Періодичність та об'єкти проведення інвентаризації</i>	При операціях з давальницькою сировиною одні й ті самі матеріальні цінності підлягають інвентаризації одночасно у двох суб'єктів господарювання. Згідно Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань №879 активи, які передані на переробку, підлягають інвентаризації в загальному порядку, а отримані та обліковувані на позабалансових рахунках інвентаризуються в порядку і в терміни, передбачені для власних подібних цінностей.
12	<i>Організація внутрішнього контролю толінгових операцій</i>	Внутрішній контроль переробника передбачає перевірку кількості та якості давальницької сировини на всіх етапах виготовлення готової продукції з неї. Внутрішній контроль замовника передбачає перевірку відповідності здійснення операцій з давальницькою сировиною виконавцем завданням, визначеним у договорі про операції з давальницькою сировиною.

Література

1. Барна М. Ю. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки / М. Ю. Барна, Н. М. Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-тех. пр. – Львів, 2012. – Вип. 22.4. – С. 165–169.
2. Богомазова К. К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення [Електронний ресурс] / К. К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2182>
3. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: Монографія /В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України / Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id
5. Береза С.Л. Побудова облікової політики відображення грошових активів та дебіторської заборгованості/С.Л.Береза//Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – No 1(23). – С. 35-44
6. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків із покупцями / Н.І. Цегельник // Облік і фінанси. – 2014. – No 4. – С. 77–81.

Fedoryshyna L. I.,
Candidate of Historical Studies,
Associate Professor, Department of Analysis and Statistics,
Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine

HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS

General economic analysis as a scientific approach has developed significantly in the writings of economists of the last century and the analysis of financial and economic activities as a science (a special branch of knowledge) has emerged relatively recently.

The formation of economic analysis is conditioned by the general objective requirements and conditions that are inherent in the emergence of any new branch of knowledge. Firstly, it is satisfaction of practical needs, since without complex comprehensive analysis it is impossible to manage complex economic processes and make optimal decisions. Secondly, this is due to the development of economic science in general. As we know, with the development of any science, there is a differentiation of its branches. Earlier, functions of economic analysis (when they were not so significant) were considered within the existing at the time such scientific disciplines as balance studies, accounting, finance, statistics. Within the framework of these sciences, the first elementary methods of analytical investigation appeared.

Later, there was a need for a comprehensive study of the activities of enterprises. There was a need to isolate analysis into an independent branch of knowledge. Analysis has become an important means of planned management of the economy of the enterprise, identifying reserves to improve production efficiency. With its help, the strategy and tactics of enterprise development are developed, the plans and management decisions are justified, the implementation is monitored, the reserves for increasing the efficiency of production are identified, the results of the enterprise, its units and employees are evaluated.

In highlighting the history of the formation and development of analysis as a science, one must keep in mind two circumstances: first, the development of theoretical questions of science and secondly, their practical use.

The theory, methodology, technique, ways, and methods of economic analysis developed gradually, passing, as in other sciences, complex, sometimes contradictory stages of development.

The analytic-synthetic process, involving social phenomena, the process of production and exchange, the socio-economic organization of society, concerning a lot of facts and observations, led human thought to the fact that production itself, the welfare of people are subordinated to some powerful, but hidden from their immediate eyes social factors, the deep laws of economic development. In order to identify these laws, it is not enough to simply observe, de-

scribe phenomena. A science is needed that can penetrate the essence of the processes that take place and reveal their driving forces.

Such a science was political economy (economic theory), and with it or more precisely in its depths, there was an economic analysis. The history of economic science goes back to the ancient centuries (the teachings of thinkers of the Ancient East, Ancient Greece, Ancient Rome).

Of course, our country has a well-known experience in organizing the economic analysis of both professional activity and science. The history of the development of economic analysis could be analyzed in this way: the state of analysis in royal Russia, its development during the post-revolutionary period, and the transition to market relations.

The first special books on analysis appeared at the beginning of the 20th century. They were devoted to the analysis of the balance and had a clearly methodical orientation, which can be taken as a starting point for the development of economic analysis.

Special activity in the development of problems of economic analysis of economic activity of enterprises of various sectors of the national economy was manifested in 1960-1990 in monographs, textbooks, educational and practical manuals.

The peculiarity of analysis in the conditions of market relations is a significant change in its tasks and functions, which entails a change in methodology and methods. With the orientation of production, intermediary and other types of activity, the requirements of both the domestic and foreign markets are completely new, not traditional for our business practices, implemented within the marketing activities of the enterprise.

Conducting a situational and operational analysis of commercial activities places high demands on information support.

Under the new conditions, it is necessary to expect a significant reduction in the receipt of reporting data from the microlevel to the macrolevel and the development of an information base for analysis at the microlevel by increasing the non-accounting sources of information.

Economic analysis at the micro level over the past 80 years has been in a state of constant development and improvement. The theoretical foundations of economic analysis have been formed, extensive industry developments have been carried out, methods and receptions of analysis have been mastered.

The current state of analysis can be described as a fairly thoroughly developed in the theoretical plan of science. At the same time, science is in a state of development. Studies are being conducted in the field of wider application of mathematical methods, which allow optimizing management decisions. There is a process of introducing theoretical achievements of domestic and foreign science into practice.

Market economy gives complete independence of enterprises in defining a production program based on market research, choosing partners, disposition of

their products and orders. The economic performance of any form is subject to fluctuations and depends on many factors.

The analysis is necessary for the owners of the means of production. The head of the company needs to know the competitors, partners, clients. It is necessary to determine the decrease or increase in the share of equity and assess the efficiency of resource use by the administration of the enterprise.

Investors need analysis in making managerial decisions. When granting loans to a bank, you need to be sure of the reliability of the enterprise, and for this you need to analyze the balances of enterprises. Suppliers must be assured of the solvency of consumers. The analysis is carried out by audit firms, consultants, stock exchanges, lawyers, press, associations.

In the market economy the essence and role of analysis vary significantly. This situation is due to the fundamental differences inherent in the centrally planned and market types of the economy.

Analysis is a kind of a link between all management functions, it is a creative process, a tool that provides the possibility of scientific management of production.

References

1. Економічний аналіз: навч. посіб. [Текст] / за ред. М.Г. Чумаченко. – [2-е вид. перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента [Текст]: учеб. пособ. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 629 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. [Текст] / М.Я. Коробов. – К.: «Знання», 2000. – 378 с.

**Yakymchuk T. P.,
Associate Professor Ph.D., Associate Professor of the Department
of Accounting and Taxation,
Kryvyi Rih Economic Institute of Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Ukraine**

TRANSFORMATION OF THE ACCOUNTING PROFESSION UNDER THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF UKRAINIAN ECONOMICS

The Concept for the Development of Digital Economy and Society in Ukraine for 2018-2020 was approved by the Government to lay the foundations for the transition of the domestic economy from the agricultural and resource one to the digital economy. However, the measures for implementation of this Concept require detailed discussion and development of practical mechanisms of application instead of standard and formal procedures.

In accordance with the normative document "digital economy" means ac-

tivities in which the main means (factors) of production are digital (electronic, virtual) data, both numeric and verbal [1]. The rapid pace of change in such an economy requires specialists of different levels not only to develop new knowledge and skills, but also to be effective in adaptation.

It is obvious that the digital economy will bring changes in the labor market. Some jobs are becoming out of date, while demand for others is gradually increasing [2]. The growth of the productivity and innovation of technologies is already accompanied by increasing unemployment in some sectors and significant lack of specialists in others.

Table 1. Estimated employment growth due to growth in information and communication technology (ICT) capital, average annual rates

Country	1995-2000	2001-2007	2008-2012
Canada	0,3	0,2	-0,2
France	0,3	0,1	-0,1
Germany	0,2	0,5	0,0
Italy	0,2	0,3	0,0
Japan	0,5	0,4	-0,1
United Kingdom	0,6	0,2	-0,2
United States	0,2	0,2	0,0

Source: [3]

Table 1 data reflect the assessment of the impact of ICT investment on labor demand in developed countries in 1995-2012. According to the OECD, from the mid-1990s to 2007 ICTs raised labor demand in developed countries. However, in the period from 2008 to 2012 there was a decrease in labor demand, especially obvious from the example of Canada and the UK. Digitilization of the economy has already led to a significant reduction in demand for labor in the field of manufacturing, business services, trade, transport and accommodation [4].

A significant obstacle to the effective digitalization of Ukrainian economy may be the problem of absence of IT and digital security specialists, in addition to significant increase in the qualification requirements to various specialties, including accounting and taxation spheres.

The globalization of the world economy, the transition to the preparation of financial statements by Ukrainian companies for IFRS during the period of digital transformation requires new competencies from specialists in the field of accounting. Traditional knowledge and skills (concerning accounting and financial activity supervising, management and tax accounting, the preparation and control of the authenticity of primary documentation, internal document management, organization of information exchange between accounting and public authorities on the presentation of statistical, accounting, financial and tax reporting, analysis and evaluation of the main indicators of the company's activities, etc.) are transformed and acquire other qualities, that is, changing the essence of an accountant's work with tendency of displacement the professional functions in the direc-

tion of consulting services and taking part in the development of management decisions aimed at business growth.

Being knowledgeable and having digital skills becomes the main requirement for staff all over the world, and in Ukraine in particular. The use of ICT significantly increased the technical capability of accounting, gave opportunity to avoid manual errors, replaced so-called "routine" tasks, and focused on solving tasks that are more complex. Besides, digitization of the economy and further introduction of IT technologies into work of an accountant will give time to increase conceptual-strategic thinking and ensure motivation for self-development and demonstration of creative abilities in solving business cases.

In the EU digital competence is recognized as one of the eight key ones, which is essential for a healthy life and activity. It is vital for Ukraine to develop a new national curriculum that will address the problem of adequacy of skills and academic education to meet the requirements of the digital economy.

Today new production technologies increase the importance of interdisciplinary education, reflecting its modern, integrated character. Ukraine has taken the first steps towards a dual system of vocational education and training, which is to bridge the gap between formal education and practical training. In a digital economy, this interaction will grow. Some companies have already initiated their own educational platforms to use technology training based on the latest advances in education. Thus, the DTEK Academy is improving the abilities of employees in the workplace, taking into account technological changes; provide the skills that meet the needs of the company [5]. The emergence of such training services providers as direct competitors to existing institutions of formal education, is not in favor of the latter.

Therefore, the training of a modern competitive accountant and taxation specialist in higher education institutions should be based on the formation of ability to perform professional activities on the basis of a comprehensive vision of problem solving, effective communication and digital skills.

References

1. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 17, 2018 No. 67 "The Concept of the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the plan of measures for its implementation". [Electronic resource]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> [in Ukr].
2. Autor, D.H. (2015), "Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29/3, Summer, pp. 3-30. [Electronic resource]. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1257/jep.29.3.3> [in Eng].
3. OECD (2016), "ICTs and jobs: Complements or substitutes?" [Electronic resource]. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/5jlwnklzplhg-en> [in Eng].
4. OECD Digital Economy Outlook 2017, OECD Publishing, Paris. [Electronic resource]. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264276284-en> [in Eng].
5. DTEK Academy Official web site (2018). Retrieved from <https://dteakademy.com>.

СЕКЦИЯ 4.

СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ГУМАНИТАРНЫХ И ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

**Гузенко Є. В.,
к. психол. н., ст. викладач кафедри
тактико-спеціальної підготовки,
Національна академія внутрішніх справ
Негода Ю. В.,
к.е.н., магістр 2 року навчання
спеціальності «Управління навчальними закладами»
НУБіП України, Україна**

ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПСИХОЛОГІЧНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ СЛУЖБОВО-БОЙОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку Міністерства внутрішніх справ України активно триває процес реформування Національної гвардії України, в результаті якого вони повинні стати більш мобільними, раціонально організованими і здатними успішно вирішувати покладені на них завдання.

Виходячи з основних положень міжнародних правових норм, одним із ключових моментів зміцнення дисципліни і законності, формування та закріплення професійно важливих якостей військовослужбовців Національної гвардії України, а також формування у них морально-психологічної усталеності має стати науково обґрунтована система психологічного супроводження їх службово-бойової діяльності.

Враховуючи те, що військовослужбовці Національної гвардії України виконують специфічні завдання з охорони публічного порядку, патрулювання, конвоювання й екстрадиції підсудних або засуджених, охорони дипломатичних представництв і консульських установ, охорони особливо небезпечних об'єктів, беруть участь у поліцейських операціях, вбачається необхідним надання командирам та працівникам підрозділів роботи з особовим складом нових психологічних знань, алгоритмів і дієвих методів організації службово-бойової діяльності Національної гвардії України.

Узагальнення й аналіз організаційних засад психологічного супроводження службово-бойової діяльності Національної гвардії України показали, що кожен з перерахованих елементів централізованої системи керування психологічним супроводженням у Національній гвардії потребує відповідного специфіці професіографічних вимог нормативно-правового регулювання.

Порівняльний аналіз організаційно-функціонального змісту різних напрямів психологічного супроводження службово-бойової діяльності військовослужбовців Національної гвардії України показав, що психологічний зміст службово-бойової діяльності Національної гвардії України визначає низка організаційних та функціональних чинників.

До організаційних чинників належать єдиноначальність, системність і централізм управління службово-бойовою діяльністю. До функціональних чинників віднесено специфічні умови виконання службово-бойових завдань (дефіцит часу, правова і нормативна регламентація, гуманістична спрямованість), а також специфіку співвідношення здійснення бойових і правоохоронних функцій (екстремальність, ризик для життя й здоров'я, несення бойових чергувань, конвоювання, вирішення збройних конфліктів).

Враховуючи, що сукупність організаційних й функціональних чинників безпосередньо впливає на психологічний зміст службово-бойової діяльності Національної гвардії України, саме ці чинники обумовлюють потребу в організації особливого підходу до кадрового забезпечення, перш за все – психологічного супроводження професіогенезу військових фахівців у контексті підвищення ефективності службово-бойової діяльності.

У контексті діяльнісного підходу основою особистості фахівця є набір професійно важливих індивідуально-психологічних якостей, що реалізуються в межах конкретної діяльності. Акцентування на суб'єктній складовій діяльнісного підходу дозволяє забезпечити відповідний рівень професійної компетентності військовослужбовців за рахунок наявності адекватної мотивації до професійного зростання та професійної спрямованості особистості.

Комплексне поєднання особистісного та діяльнісно-суб'єктного концептуальних підходів дозволили побудувати оптимальну модель психологічного супроводження службово-бойової діяльності Національної гвардії України, засновану на емпіричному вивченні індивідуально-психологічних професійно важливих якостей, необхідних для ефективного здійснення службово-бойової діяльності військовослужбовцями внутрішніх військ.

Під оптимальністю розуміється ступінь задоволення кадрових потреб за кризових організаційних умов соціально-політичного та фінансово-економічного становища в державі. Оптимальна модель – це оригінальна модель організації діяльності, яка задовольняє кадрові потреби органів поліції у даний час, за даних умов і в достатньому обсязі.

За структурою оптимальна модель психологічного супроводження службово-бойової діяльності внутрішніх військ являє собою оптимальний порядок застосування заходів психологічного супроводження, що здійснюється в підрозділах і частинах внутрішніх військ. За модельною

побудовою вона є окремою складовою цілісної системи кадрового забезпечення та професіогенезу військовослужбовців Національної гвардії України (рис. 1).



Рис. 1. Оптимальна модельна побудова психологічного супроводження службово-бойової діяльності Національної гвардії України

Запроваджена у практику роботи психологічної служби Національної гвардії України оптимальна модель психологічного супроводження службово-бойової діяльності являє собою комплекс організаційних та науково-практичних заходів, спрямованих на виявлення й розвиток професійно важливих індивідуально-психологічних якостей особистості військово-

службовця у контексті комплексного застосування заходів профорієнтації і професійно-психологічного відбору, психопрофілактики та професійно-психологічної підготовки.

Якісне оцінювання ефективності оптимальної моделі психологічного супроводження службово-бойової діяльності внутрішніх військ було здійснене за допомогою вивчення динаміки розвитку професійно важливих індивідуально-психологічних особистісних якостей військовослужбовців у системі службової підготовки 2015-2016 навчального року з виявленням психологічних чинників їх розвитку. Упродовж дослідження здійснювалися контрольні виміри, які вказали на приріст осіб з високим рівнем розвитку професійно важливих індивідуально-психологічних якостей – з 15,6% на початку навчання до 27% на завершення; із середнім – з 55% до 63%. Питома вага осіб з низьким рівнем розвитку професійно важливих індивідуально-психологічних якостей знизилася з 30% до 14%.

Основою ефективності концепції оптимізації психологічного супроводження службово-бойової діяльності Національної гвардії України є оптимальне поєднання її нормативних елементів з організаційними компонентами оптимальної моделі як незалежних елементів єдиного процесу кадрової селекції в органах внутрішніх справ України, що за сукупністю забезпечує високий ступінь задоволення кадрових потреб за кризових організаційних умов соціально-політичного та фінансово-економічного становища в державі та обумовлює скорочення плінності кадрів Національної гвардії України.

Демченко Ю.В.,
ст. преподаватель кафедры тактико-специальной подготовки,
Национальная академия внутренних дел
Кудлай А.О.,
преподаватель кафедры тактико-специальной подготовки,
Национальная академия внутренних дел,
Украина

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ БУДУЩИХ ОФИЦЕРОВ ПОЛИЦИИ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В условиях модернизации системы внутренних дел Украины профессиональная компетентность развивается в условиях внимания общества к коммуникативной компетентности, к способности осуществлять межличностное и межкультурное взаимодействие. Для будущего офицера полиции Украины как субъекта профессиональной деятельности способом познания и изменения мира выступает профессиональная компетентность,

а способом изменения себя – коммуникативная компетентность. Итак, понимание значения коммуникации — это проявление значения компетентности. Можно утверждать, что коммуникативная компетентность определяется как интегративное значение личности, отражающий состояние культуры в ее материальной, интеллектуальной и духовной единства.

Коммуникативная компетентность позволит будущему офицеру полиции стать самостоятельным и свободным субъектом профессиональной деятельности, способным мотивировать свои поступки, быть ответственным за последствия своих действий, анализировать процесс взаимодействия и прогнозировать его результаты, принимать и понимать поступки субъектов общения. Процесс формирования коммуникативной компетентности должен строиться на основе анализа и интерпретации профессионального и межличностного общения, и возможных последствиях, с учетом различных систем ценностей и оценок. Процесс профессионального развития специалиста находится под особым влиянием общемировых тенденций развития образования, общекультурной подготовки и диалогизации образовательного процесса. Современная коммуникативная компетентность личности характеризуется наличием специальных знаний, умений и навыков, нормативностью.

Коммуникативная компетентность будущего офицера полиции является условием осознания личностью ценностей межличностного и межкультурного общения, его способом и формой, основой взаимопонимания и взаимодействия. Она представляет собой культуру человеческих отношений, основу которых составляют общительность, коммуникабельность, способность организовать процесс общения, «... оказывается в устойчивом стремлении к контактам с людьми и которое сочетается со скоростью установления контактов». Общительность в профессиональной деятельности будущего офицера полиции предполагает умение слушать, высказываться, поддерживать беседу и менять тему, знакомиться и находить правильную форму обращения к гражданам, коллег. Общительность как черта характера специалиста проявляется в установлении контактов, умении взять инициативу в общении, взять на себя роль лидера. Общительность способствует контактности. Она является важным личностным качеством будущего офицера полиции, в котором вмещено и коммуникативные способности, и свойства личности. Это позволяет реализовывать эти способности, эффективно выполнять свои служебные обязанности, поскольку «контактность – это способность вступать в психологический контакт, формировать доверие в зоне взаимодействия, основанные на согласии и взаимном принятии, обеспечена владением навыками и умением общения и саморегуляции, а также благоприятными контакта свойствами личности».

Учитывая наличие таких профессиональных качеств, как общительность и контактность, можно говорить о коммуникативности как о качестве личности будущего офицера полиции.

Коммуникативность определяется как способность к успешной групповой деятельности, к взаимопониманию, к межличностному межкультурному взаимодействию.

Понятие «коммуникативная компетентность» используется в различных областях знаний, в частности, в социальной психологии, лингвистике, юридической психологии и др. Каждая из этих наук характеризуется собственным видением проблемы коммуникативной компетентности (КК). В свою очередь, в каждой из них есть отраслевые направления, которые: во-первых, раскрывают феномен коммуникации, ее природу, содержание, механизмы; во-вторых, выявляют особенности коммуникации, законы ее формирования и реальные возможности в различных сферах профессиональной деятельности; в-третьих, выясняют путь формирования и развития коммуникативной компетентности.

В «Академическом толковом словаре украинского языка» в 11-ти томах подается такое значение слова «компетентность»: во-первых, это знания, осведомленность, авторитет в какой-либо области, во-вторых, владение компетенцией. В отличие от «компетентности», под словом «компетенция» понимается, во-первых, круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен, во-вторых, у чьих полномочий и прав.

Проблема формирования коммуникативной компетентности привлекала внимание многих исследователей. В течение нескольких последних десятилетий к ней обращались украинские и российские психологи и психолингвисты (Б. Ананьев, М. Бахтин, Л. Божович, П. Гальперин, М. Жинкин, И. Зимняя, А. Леонтьев, А. Лурия, С. Рубинштейн, А. Сеница и др.), языковеды (А. Ахманова, Н. Бабиц, Л. Булаховский, В. Виноградов, Д. Ганич, Б. Головин, М. Жовтобрюх, В. Костомаров, Л. Мацко, И. Олейник, Л. Скворцов и др.), дидакты и лингводидакты (А. Алексюк, А. Беляев, Е. Голобородько, А. Дидук, В. Мельничайко, Г. Михайловская, В. Онищук, Е. Палихата, М. Пентилук, К. Плиско, М. Стельмахович, А. Хорошковская).

Проблемам речевой коммуникативной подготовки будущих работников органов внутренних дел посвящены работы А. Бандурки, И. Кириченко, В. Лукашевича, В. Синева, В. Шакуна и др. Психолого-педагогические аспекты профессиональной подготовки сотрудников правоохранительных органов рассматривали В. Галузинский, Г. Яворская. Как важный элемент профессиональной деятельности сотрудника ОВД исследовала культуру речи В. Клименко. Отдельные аспекты профессионального вещания представителей этой категории рассматривали Л. Аниканова, Н. Артикуца, В. Демченко, А. Копыленко, Л. Корж, С. Кравченко, Г. Мурашин, Ю. Прадед, В. Радецкая, А. Сербенская, В. Симонок, А. Тоцька, С. Тростюк, А. Юрчук и др.

Однако, как видим, проблема коммуникативной компетентности в отечественных и зарубежных исследованиях изучается относительно деятельности отдельных специалистов полиции недавно. Так, по мнению В. Романова, коммуникативная компетентность специалиста правоохранительной деятельности представляет собой профессионально важное качество личности, которая вмещает в себя знания, учитывает закономерности, лежащие в основе коммуникативных процессов, свободное владение навыками профессионального общения, которые позволяют общаться с разными людьми, устанавливать с ними взаимопонимания, поддерживать на должном уровне психологический контакт, предоставляя в необходимых случаях управляющее воздействие на развитие коммуникативных процессов, эффективно, с максимальной оей пользой, участвовать в межличностных отношениях, плодотворно вести диалог, и тому подобное. Коммуникативная компетентность, выраженная в способности сотрудника ориентироваться и гибко использовать спектр процессуальных (допрос, очная ставка и т.д.) и непроцессуальной форм общения. В основе последних лежат принятые в обществе, в определенной социальной среде правила речевого и неречевого поведения, стали этикетные формулы обращения, отражающие внешние проявления отношений любого человека к окружающим его людям, к различным социальным ценностям.

А. Дулов, говоря о смысле коммуникативной деятельности следователя, указывал главным образом на получение необходимой информации в процессе общения. Соответственно, востребованными оказываются знания, умения, навыки ее получения в общении и использования в профессиональной деятельности. Этой же позиции придерживаются Ю. Чуфаровский, Ю. Антонян, М.Еникеев, В. Эминов. В. Носков связывает успешность в решении многих коммуникативных задач оперативного работника с высокой степенью владения психотехниками общения.

В профессионально-психологических умениях, указанных А. Столяренко, выделяются аналитико-психологические, тактико-психологические и технико-психологические. Среди профессионально психологических качеств наиболее значимыми в коммуникации: направленность на людей, наличие соответствующих характеристик в эмоциональной, волевой сферах, высокая степень развития основных характеристик внимания, наблюдательности, памяти, мышления, воображения, интуиции, а также профессиональный артистизм, гибкость, способность к перевоплощению, ролевого поведения, профессионально-психологическая устойчивость.

Последнее личностное качество будущих офицеров полиции особенно востребована в коммуникативных ситуациях, полных психогенными факторами, то есть событиями, обстоятельствами, условиями, препятствующими эффективному выполнению профессиональных функций.

На основе изучения различных подходов к анализу коммуникативной компетентности и применения их положений в правоохранительной деятельности нами предложена следующая модель структуры коммуникативной компетентности. Она включает в себя две взаимосвязанные составляющие: личностную и технологическую. Личностная составляющая коммуникативной компетентности может быть представлена наличием и высоким уровнем развития личностных качеств, отражающих свойств: своеобразие природных и социальных параметров личности; особенности их влияния на аналитико-перцептивные, аффективно-регулятивные процессы в сфере коммуникации; направленность и индивидуально-стилевое своеобразие коммуникативного потенциала. Например: социальная активность, предприимчивость, высокий уровень общительности, нацеленность на установление многочисленных межличностных и социальных контактов, осознание коммуникативной природы своей профессиональной деятельности, интеллектуальная полноценность, что позволяет ориентироваться в коммуникативном разнообразии профессиональной деятельности, включая знание социальных норм и правил, способов эффективного взаимодействия с окружающими людьми, тонкая наблюдательность, способность правильно определять личностные особенности и эмоциональные состояния других людей и, самоконтроль в экстремальных ситуациях общения, способность влиять на собеседников, и сознательно управлять этим влиянием, и тому подобное.

Таким образом, в работе будущего офицера полиции становится важным именно быстрый, эффективный влияние через коммуникацию – универсальное средство и способ достижения необходимого профессионального результата.

Итак, мы пришли к выводу, что, способность управлять правосознанием и поведением гражданина средствами профессиональной коммуникации выступает в качестве главного показателя коммуникативной компетентности будущих работников органов внутренних дел Украины, потому что в их работе востребована высокоразвитая способность управлять коммуникацией, то есть к выбору наиболее оптимальных, влиятельных ее аспектов.

**Цимбал С. В.,
к. психол.н., доцент,
доцент кафедры английского языка
для технических и агробиологических
специальностей,
НУБиП Украины, Украина**

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Язык является важнейшим средством человеческого общения, без которого невозможно существование и развитие человеческого общества. Расширение и качественное изменение характера международных связей нашего государства, интернализации всех сфер общественной жизни делают иностранные языки реально востребуемыми в практической и реальной деятельности человека. Они становятся в настоящее время действенным фактором социально-экономического, научно-технического и общекультурного прогресса общества. Все это существенно повышает статус предмета иностранный язык как общеобразовательной учебной дисциплины и мотивацию учения.

Английский язык не такой сложный, как может показаться на первый взгляд. Отсутствие родов и падежей упрощает изучение языка, но существуют и другие факторы, которые могут вызвать сложности и проблемы при изучении английского языка: неправильные глаголы – три формы глагола, которые нужно просто заучить. В английском языке существует около 480 неправильных глаголов, но не стоит делать проблемы из такого количества. Многие из них устарели, многие из них являются производными от других глаголов. Для того, чтобы общаться на английском, достаточно будет выучить 200 наиболее употребляемых неправильных глаголов – и проблема неправильных глаголов будет решена.

Еще одной трудностью, с которой часто сталкиваются преподаватели иностранного языка, является склонность обучающихся прибегать к помощи родного языка при обсуждении решений больше, чем это действительно нужно. В условиях проблемного обучения это становится камнем преткновения, поскольку общение на изучаемом языке является основной идеей языкового образования с использованием метода проблемного обучения. Невыполнение этого требования умалит, если не полностью уничтожит, все достоинства метода.

Пытаясь соблюсти данное требование, преподаватель сталкивается с еще одной проблемой. Если уровень владения языком недостаточен для выполнения предлагаемого задания, пыл творчества и энтузиазм непременно схлынут и уступят место чувству неудовлетворённости и разочарования. Баланс следует искать для каждой отдельной группы обучающихся.

Это еще один пример того, насколько больше усилий требуется от преподавателя при использовании метода проблемного обучения, чем при традиционных методах обучения иностранным языкам [1].

Самым главным в изучении иностранного языка является именно практика общения, а не теория грамматики.

У каждого учителя должны быть маленькие изобретения и секреты, как повышать мотивацию учащихся в обучении иностранному языку, как развивать их творческую и речевую активность, что необходимо использовать разнообразные приемы стимулирования учащихся, помогать им изучать и познавать новое и неизведанное.

Язык является важнейшим средством человеческого общения, без которого невозможно существование и развитие человеческого общества. Расширение и качественное изменение характера международных связей нашего государства, интернализации всех сфер общественной жизни делают иностранные языки реально востребованными в практической и реальной деятельности человека. Они становятся в настоящее время действенным фактором социально-экономического, научно-технического и общекультурного прогресса общества. Все это существенно повышает статус предмета иностранный язык как общеобразовательной учебной дисциплины и мотивацию учения [2].

Литература

1. Поталуй В. В. Проблемное обучение при изучении иностранных языков: эффективность и трудности / Поталуй В. В, Ширшикова Е. А. // Филологические науки. – 2015. – С. 75–77.
2. Гибатова В. Ю. Языковые трудности при изучении иностранного языка [Электронный ресурс] / Вилия Юрисовна Гибатова // Педагогическая мастерская. – 2003. – Режим доступа к ресурсу: <http://xn--i1abbnckbmcl9fb.xn>.

Эйвас Л. Ф.,
к.п.н., заместитель декана факультета искусств,
ст. преподаватель кафедры ДПМ и дизайна,
Криворожского государственного педагогического университета,
Украина

ЭТНОГЕНЕТИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ НАРОДНОГО ИСКУССТВА НА ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ

Опираясь на первое научное определение культуры Э.Б. Тайлора мы говорим о ней как об совокупности «знания, религии, искусства, обычаев...» [4, с. 21].

Обращаясь к искусству как к составляющей культуры любого народа, исследователи указывают на этнокультурный контекст народного искусства, которое влияет на формирование духовной и материальной культуры, имеет свое неповторимое специфическое смысловое поле, свой образный ряд, является универсальным общественным феноменом, который способствует глубокому осознанию своеобразия человечества, схожести и отличия рас, народов, их религий и культурных традиций.

В качестве маркера, обозначающего национальную идентичность материальной культуры выступает народное (традиционное) искусство с его национальным мировоззрением.

Научные труды Р. Захарчук-Чугай, Т. Кара-Васильевой, Е. Антоновича, Р. Шмагала, Я. Запаски, И. Удрис и др. в исторической ретроспективе указывают на мощное влияние народного декоративного искусства на материальную культуру современной Украины. Эта мысль подтверждается результатами этнографических систематизаций Л. Гонтовой, И. Пошивайла, З. Чегусовой, касающихся художественных традиций центров народных промыслов – гончарных изделий Полтавщины (Опошное), Киевщины (Дибинцы), Винниччины (Бубновка), рушников (Кролевец), плеховых тканей и вышивки Черниговщины и Сумщины (Ичня, Дегтяри), ковров (Решетиловка, Косов, Пистинь), изделий из древесины (Яворов), декоративной росписи (Петриковка, Яворов) [2]. Обращаясь к природе, сохраняя самое характерное, наиболее близкое национальному характеру, местным традициям, пониманию гармонии, народные мастера использовали увиденное, но не копировали, а стилизовали его в рукотворных предметах материальной культуры.

Народное прикладное искусство является проводником национальных традиций, которые внедряются в современную сферу обитания человека, находя выход в форме предмета, в экологичном материале, из которого он изготовлен, в традициях обработки а также в сюжетах и орнаментальных мотивах декорирования, не вступая в противоречие между деко-

ративной и прикладной функциями. Так М. Селивачев разработал разноравневую классификацию орнаментики, основанную на изучении символов и мотивов традиционного прикладного искусства, верхними уровнями которой названы «I. Номинационный, где критерий – характер ассоциативного осмысления графики мотива в его народном названии [...]. II. Иконографический, где критерии – мера и качество абстрагированности графики мотивов или ее подобию реалиям физического мира [...]» [3, с. 238].

Народное искусство всегда имеет свой стиль, свои корни, достигающие глубинных слоев этнических особенностей народа. По своей природе народное искусство декоративно, но имеет прикладной характер, поскольку тесно связано с бытом народа. Народное искусство является первоисточником и одновременно составляющей обобщающего понятия «декоративно-прикладное искусство» (ДПИ). Как элемент национальной культуры, традиционное искусство отражает самобытность и ментальность народа, его культурно-исторический путь, концентрирует в себе основные достижения и передает в наследство ценностные смыслы.

Отличием современности является трансформация ценностного измерения народных, традиционных элементов культуры, в частности ДПИ, от неполноценного и ремесленного в советское время, отчасти лишённого национальных признаков, к значимому и такому, что отражает глубинные сущностные и этногенетические признаки украинской нации.

В то же время, трансформационные общественные процессы в Украине конца XX а также нарастающие явления глобализации начала XXI в. создали в культуре ситуацию неопределенности в художественных ценностях «нового» общества, свободного от догм, критики, цензуры. В свою очередь это дало толчок новым явлениям в материальной культуре и позволило (во многом благодаря современным средствам медиа коммуникации) продемонстрировать достижения духовной и материальной культуры независимой Украины в международном пространстве в условиях активности взаимопроникновения культур [1].

Украинские деятели культуры и искусства принимают участие и сами становятся организаторами проектов международного уровня: акций, симпозиумов, биеннале, мастер-классов, творческих конференций, программ транснационального обмена.

Создается и совершенствуется нормативно-правовая база культурной отрасли («Основы законодательства Украины о культуре» (2008 г.), «Национальная стратегия развития образования в Украине на 2012-2020 гг.» (2012 г.), национальная Программа «Культура. Просвещение. Досуг»). Не утратил силы Указ Президента Украины «О государственной поддержке культуры и искусства в Украине» (1998), в п. 1 которого говорится о необходимости обеспечения правительством мер по возрождению национальных художественных центров и центров народных художественных промыслов, обеспечению развития традиционного народного искусства,

создание музеев, детских колледжумов, школ народного мастерства, творческих мастерских народных мастеров, содействие размещению в зданиях государственной и коммунальной собственности магазинов по продаже украинских сувениров, изделий народных художественных промыслов, народного искусства и прочее.

Важной тенденцией современной украинской культуры остается создания многочисленных фондов содействия развитию народных промыслов, ДПМ, открытию и поддержки художественных фестивалей, творческих конкурсов, ярмарок народных ремесел. Приоритетными видами деятельности фондов сегодня есть: организационная и информационная помощь в проведении художественных выставок; организация арт-путешествий на международные фестивали Европы и Украины; содействие и помощь в налаживании работы галерей Киева, Львова, Харькова с европейским художественным миром; информационная поддержка галерей, арт-фестивалей, организация пленэров; организация и проведение пресс-конференций, арт-лекций, семинаров, мастер-классов, консультационная помощь в получении украинских и европейских грантов [5].

Литература

1. Бондаренко Г. Українська етнокультура в контексті глобалізаційних викликів/ Г. Бондаренко; [Голов. Ред. Г. Скрипник]. – Київ: ІМФЕ ім. М.Т. Рильського НАН України, 2014. – 226 с. + 23 іл.
2. Гонтова Л. Українське мистецтво. II половина XX ст. / Л. Гонтова. – Київ: Ред. загальнопед. газ., 2005. – 112 с.
3. Селівачов М. Лексикон української орнаментики (іконографія, номінація, стилістика, типологія). – Київ: Редакція вісника «Ант», 2005.
4. Тайлор Э.Б. Первобытная культура: пер. с англ. / Э.Б. Тайлор. – Москва: Политиздат, 1989. – 573 с.
5. Фонд содействия развитию искусства: [Электронный ресурс]: официальный сайт. - Текст и граф. данные - Режим доступа: <http://foundart.org.ua/> (дата обращения 2010-2016). - Название с экрана.

**СЕКЦИЯ 5.
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

**Tasheva Y.,
PhD, Associated Professor,
University “Prof. Assen Zlatarov”, Bulgaria
Palichev T.,
PhD, Associated Professor,
University “Prof. Assen Zlatarov”, Bulgaria**

CHARACTERIZATION OF GASOIL FRACTIONS

Introduction

Determination of chemical composition (hydrocarbon group type distribution) of distillates is of great relevance in predicting product quality [1].

How to utilize Coker gas oil (CGO) and heavy cycle oil (HCO) effectively is one of the areas of interest in the petroleum refining industry. Reasonable group type compositional data, especially the aromatic analysis data by ring number, is an important factor for determination of the processing scheme of CGO and HCO [2].

Column chromatography is often used in the group type analysis of heavy petroleum fractions [3-5].

In this paper the Bulgarian gasoil fractions were separated by using preparative liquid chromatography with two columns (silica gel and alumina) into saturates, resins and aromatics. Then separation procedure was monitored by refractive index detector.

Experimental

The investigated gasoil fractions have been produced in “Bulgarian Petroleum Refinery” Ltd. – Sofia. The raw materials were petroleum from Tyulenovo and petroleum from Dolni Dabnik. The gasoil fractions are no catalytic.

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

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.

Elution liquid chromatography of gasoil fractions into saturates, resins and aromatics was carried out in standard laboratory column by standard procedure described in previous papers.

Results and discussion

The physicochemical properties of gasoil fractions are summarized in Table 1.

Table 1. Physicochemical properties of gasoil fractions

Parameters	gasoil fraction 1	gasoil fraction 2
Specific gravity at 15 °C, kg/m ³	0,936	0,860
Kinematic viscosity at 40 °C, mm ² /s	3,69	2,65
Pour point, °C	-10	-12
Water content, %	neal	neal
Ash content, %	0,003	0,001
Total acid content, mg KOH/g	neal	neal
Sulfur content, %	0,14	0,09

The refractive index of the three fractions obtained from elution liquid chromatography of gasoil fractions are presented in Table 2. The refractive index variations indicate that the elution liquid chromatography has been successful in fractionating the samples into saturates, polars and aromatics.

Table 2. Refractive index of fractions of elution column chromatography by gasoil fractions

sample	Fraction I saturates	Fraction II polars	Fraction III aromatics
Gasoil fraction 1	1,46	1,48	1,53
Gasoil fraction 2	1,45	1,49	1,52

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

Table 3. Percent of fractions of eluted column chromatography by gasoil fractions

sample	Fraction I saturates	Fraction II polars	Fraction III aromatics
Gasoil fraction 1	42,5	30,4	27,1
Gasoil fraction 2	51,1	19,1	29,8

Conclusions

Elution column chromatography with alumina and silica gel allow for the rapid, economical, accurate fractionating into saturates, polar compounds and

aromatics of gasoil fractions. For the first time Bulgarian gasoil fractions were studied on composition and chemical structure.

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. 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.
5. Stratiev D., Iv. Shishkova, T. Tsaneva, M. Mitkova, D. Yordanov, 2016. Investigation of relations between properties of vacuum residual oils from different origin and of their deasphalted and asphaltene fractions. *Fuel* 170, 115–129.

Tasheva Y.,
PhD, Associated Professor,
University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria
Koleva Y.,
PhD, Associated Professor,
University “Prof. Assen Zlatarov”-Burgas, Bulgaria

PERSISTENCE, BIOACCUMULATION AND TOXICITY OF BIO- DEGRADATED METABOLITES OF PETROLEUM BENZENE IN THE ENVIRONMENT

Introduction

Organic substances that are persistent, bioaccumulative and possess toxic characteristics likely to cause adverse human health or environmental effects are called PBTs (Persistent, Bioaccumulative, Toxic substances). In this context, ‘substance’ means a single chemical species, or a number of chemical species which form a specific group by virtue of (a) having similar properties and being emitted together into the environment or (b) forming a mixture normally marketed as a single product. Depending on their mobility in the environment, PBTs could be of local, regional or global concern. Under the auspices of the United Nations Economic Commission for Europe (UN-ECE) Convention on Long-Tange Transboundary Air Pollution (CLRTAP), a protocol on persistent organic pollutants (POPs) has been drawn up in which POPs are defined as ‘a set of or-

ganic compounds that: (i) possess toxic characteristics; (ii) are persistent; (iii) are liable to bioaccumulate; (iv) are prone to long-range atmospheric transport and deposition; and (v) can result in adverse environmental and human health effects at locations near and far from their sources' [1].

The aim of this work is to predict the possible microbial metabolites of petroleum benzene and their persistence, bioaccumulation and toxicity by softwares of (Q)SAR Application Toolbox and PBT Profiler.

Materials and methods

Compounds. The microbial metabolites of petroleum benzene 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 [2, 3].

Criteria used by the PBT Profiler. The PBT Profiler is a screening-level tool that provides estimates of the persistence, bioaccumulation, and chronic fish toxicity potential of chemical compounds. It is designed to be used when data are not available. In order to help interested parties make informed decision on a chemical's PBT characteristics, the PBT profiler automatically identifies chemicals that may be persistent in the environment and bioaccumulate in the food chain. These chemicals are identified using thresholds published by the Environmental Protection Agency (EPA) [4].

Persistence criteria. The PBT Profiler combines the persistence criteria for water, soil, and sediment and highlights chemicals with an estimated half-life ≥ 2 months and < 6 months as persistent and those with an estimated half-life ≥ 6 months as very persistent. The half-life in air is not used in the PBT Profiler's Persistence summary (chemicals with an estimated half-life > 2 days are considered as persistent). The PBT Profiler uses 30 days in a month for its comparisons.

Bioaccumulation criteria. The PBT Profiler combines the bioaccumulation criteria and highlights chemicals with a BCF ≥ 1000 and < 5000 as bioaccumulative and those with a BCF ≥ 5000 as very bioaccumulative.

Toxicity criteria. To highlight a chemical that may be chronically toxic to fish, the PBT profiler uses the following criteria: Fish ChV (Chronic Value) > 10 mg/l (low concern), Fish ChV = $0.1 - 10$ mg/l (moderate concern) and Fish ChV < 0.1 mg/l (high concern).

Results and discussion

The PBT profiler uses a well-defined set of procedures to predict the persistence, bioaccumulation, and toxicity of chemical compounds when experimental data are not available. The persistence, bioaccumulation, and fish chronic toxicity values estimated by the PBT profiler are automatically compared to criteria published by EPA. Chemicals that are persistent, bioaccumulative, and toxic have the potential to concentrate to levels that may cause significant adverse impact on human health and the environment.

The results of the possible observed microbial metabolites of petroleum benzene and their persistence, bioaccumulation and toxicity by softwares of (Q)SAR Application Toolbox and PBT Profiler are presented in Table 1.

Table 1. PBT Profiler estimate of observed microbial metabolites of petroleum benzene

Name of observed microbial metabolites of petroleum benzene	Persistence		Bioaccumulation	Toxicity
	Media (water, soil, sediment, air) Half-life (days)	Percent in Each Medium	BCF	Fish ChV (mg/l)
5,6-Dihydroxycyclohexa-1,3-diene	8.7; 17; 78; 0.026	43%; 57%; 0%; 0%	3.2	0.4
1,2-Benzenediol	15; 30; 140; 0.15	18%; 82%; 0%; 0%	3.2	14
2-Hydroxy-6-oxo-2,4-hexadienoic acid	8.7; 17; 78; 0.38	28%; 72%; 0%; 0%	3.2	0.46
2,4-Hexadienedioic acid	8.7; 17; 78; 0.54	25%; 75%; 0%; 0%	3.2	8,500

Analysis of data in Table 1 reveals that some observed microbial metabolites of petroleum benzene are persistent and toxic (Fish ChV). The PBT Profiler estimates that the four observed microbial metabolites are not expected to bioaccumulate in the food chain because it does not exceed the BCF criteria. The compounds are with moderate to low toxicity.

Predicted microbial metabolites of petroleum benzene and their persistence, bioaccumulation and toxicity by both softwares are presented in Table 2.

Table 2. PBT Profiler estimate of predicted microbial metabolites of petroleum benzene

Name of predicted microbial metabolites of petroleum benzene	Persistence		Bioaccumulation	Toxicity
	Media (water, soil, sediment, air) Half-life(days)	Percent in Each Medium	BCF	Fish ChV (mg/l)
1,2-Benzenediol	15; 30; 140; 0.15	18%; 82%; 0%; 0%	3.2	14
2-Hydroxy-6-	8.7; 17; 78; 0.38	28%; 72%; 0%; 0%	3.2	0.46

oxo-2,4-hexadienoic acid		0%		
2-Hydroxy-2,4-pentadienoic acid	8.7; 17; 78; 0.26	42%; 56%; 0%; 1%	3.2	2.2
2-Oxo-4-pentenoic acid	8.7; 17; 78; 0.36	34%; 66%; 0%; 0%	3.2	1000
4-Hydroxy-2-oxopentanoic acid	8.7; 17; 78; 0.58	33%; 66%; 0%; 0%	3.2	18,000
2-oxo-propanoic acid	8.7; 17; 78; 26	34%; 66%; 0%; 0%	3.2	4,100
Acetaldehyde	15; 30; 140; 1	48%; 47%; 0%; 5%	3.2	12
Acetic acid	8.7; 17; 78; 22	35%; 62%; 0%; 3%	3.2	2,000
Formaldehyde	15; 30; 140; 1.7	43%; 54%; 0%; 3%	3.2	3.6
Formic acid	8.7; 17; 78; 36	35%; 61%; 0%; 4%	3.2	460

Analysis of the predicted microbial metabolites of petroleum benzene in Table 2 reveals that are persistent and toxic and does not bioaccumulate in the food chain. The metabolites are with moderate to low toxicity.

The PBT Profiler is an online risk-screening tool that predicts a chemical's potential to persist in the environment, bioconcentrate in animals, and be toxic, properties which cause concern for human health and the environment. Using this tool for the investigated observed and predicted microbial metabolites of petroleum benzene was established that according to the Criteria used by the PBT Profiler they are persistent, do not bioaccumulate in the food chain and are with moderate to low toxicity.

References

- [1] UN-ECE. 1998 : Draft Protocol to the Convention on Long-range Air Pollution on Persistent Organic Pollutants, (EB.AIR/1998/2), Convention on Long-range Transboundary Air Pollution, United Nations Economic and Social Council, Economic Commission for Europe.
- [2] OECD (Q)SARs Application Toolbox: http://www.oecd.org/document/23/0,3343,en_2649_34379_33957015_1_1_1_1,00.html
- [3] 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.
- [4] Criteria used by the PBT Profiler: <http://www.pbtprofiler.net/criteria.asp>; Girard, J.E. 2010: Chapter 14. Organic chemicals in the environment. In Principles of Environmental Chemistry, 2nd ed., Jones & Bartlett Publishers. LLC, 402-439.