

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

**IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL
CONFERENCE**

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

27 June - 3 July 2020

Burgas, Bulgaria

В сборник материалов конференции вошли доклады, которые стали предметом обсуждения участников IV Международной научно-практической конференции «Украина, Болгария, ЕС: экономические, технические и социальные тенденции развития», состоявшейся в г. Бургас (Болгария) 27 июня – 3 июля 2020 года в Университете «Проф. Д-р Арсен Златаров».

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

Организационный комитет IV Международной научно-практической конференции «Украина, Болгария, ЕС: экономические, технические 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, технические и социальные тенденции развития: материалы IV Международной научно-практической конференции (г. Бургас, Болгария, 27 июня – 3 июля 2020 г.) – Бургас: Авангард Прима, 2020. – 158с.

ISBN 978-619-239-429-5

Avangard Prima

2020

СОДЕРЖАНИЕ	
СЕКЦИЯ 1. УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И ЭКОНОМИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Бабій І. В. , ст. викладач, Хмельницький національний університет, Україна РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРІВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ЇХ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	9
Гоголя О. П. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	12
Дяченко Ю. А. , к.е.н., асистент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН НА РИНКУ СОЇ УКРАЇНИ	15
Негода Ю. В. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	18
Петриченко А. А. , д.э.н., доцент, Винницкий национальный аграрный университет, Украина Петриченко И. И. , к.э.н., старший научный сотрудник, Институт кормов и сельского хозяйства Подолья, Украина ПРОБЛЕМЫ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ УКРАИНЫ	21
Silakova H. , PhD, Associate Professor, Institute of Postgraduate Education National University of Food Technology, Ukraine COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM	24
Soloviov A. , Doctor of Economics, Associate Professor, KSU, Ukraine Ushkarenko Iu. , Doctor of Economics, Professor, KSU, Ukraine INNOVATIVE AGRICULTURAL PRODUCTION MANAGEMENT BASED ON INFORMATION RESOURCES	26
Вихристюк О.В. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ФУНКЦИОНАЛНА РОЛЯ НА МЕСТНОТО ОБЩЕСТВО В НЕФТЕНА ПРОМИШЛЕНОСТ	28

Димитрова А. М. , д-р, главен асистент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ВЕРИГИ	33
Антонова Е.Г. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ПРОЦЕСИ ПО ВНЕДРЯВАНЕ НА СТРАТЕГИИ ЗА ЗЕЛЕНА ЛОГИСТИКА В МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ	36
Копринкова-Нончева Н. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ИСТОРИЧЕСКО ВЪЗНИКВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА МОДЕЛА “ДРОПШИПИНГ”, КАТО ЧАСТ ОТ ВЕРИГАТА ЗА ДОСТАКИ	42
Копринкова-Нончева Н. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ДЕВИАЦИЯ НА МОДЕЛА “ДРОПШИПИНГ” В КОНТЕКСТА НА ОСНОВАНИЯТА ЗА ВЪЗНИКВАНЕТО И ИЗПОЛЗВАНЕТО МУ	46
Гигов Р.Ж. , докторант, Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ИНТЕГРАЦИЯ НА ОСНОВНИТЕ БИЗНЕС ПРОЦЕСИ В БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЧНА ИНФРАСТРУКТУРА	51
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 PARADIGMS OF THE NEW ECONOMY AND CHALLENGES OF FINANCIAL STABILITY IN GEORGIA	56
Aleskerova Yu. V. , Doctor of Economics, Professor of the Finance, Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL INSURANCE SYSTEM	59
Багацька К. В. , к.е.н., доцент, КНТЕУ України, Україна УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ	63
Біляк Ю. В. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ДИСПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ: РОСЛИННИЦТВО І ТВАРИННИЦТВО	66

<p>Буряк А. В., к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна Демьяненко И. В., к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій, Україна ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</p>	68
<p>Вовчак О. Д., д.е.н., професор, ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна Юрків Н. Я., д.е.н., професор, Національний інститут стратегічних досліджень, Україна РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ</p>	72
<p>Гребенникова А. А., к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРОБИЗНЕСА</p>	76
<p>Davydenko N. M., doctor of sciences, professor, Head of Department Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine STATE FINANCIAL SUPPORT FOR COMPETITIVENESS OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE</p>	79
<p>Davydenko N. M., doctor of sciences, professor, Head of Department Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine Hurenko V. A., Master's degree, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRARIAN SECTOR</p>	82
<p>Дискаленко А. С., студентка, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина Олейник Л. А., к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УКРАИНЕ</p>	84
<p>Долженко І. І., к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна Мрачковська Н. К., к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД</p>	87

<p>Klymash N., PhD, Associate Professor, NUFT, Ukraine CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCIES (CBDC): ECONOMIC PURPOSE AND IMPLEMENTATION REMARKS</p>	89
<p>Lemishko O. O., PhD (Economics), National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine DETERMINATION OF PROPORTIONS AND RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN DIVISION AGRARIAN SECTORS OF THE UKRAINE ECONOMY</p>	92
<p>Mocanu N., professor State Agrarian University of Moldova Mocanu C., student University of Medicine and Pharmacy Moldova Grama A., doctorant at the Agrarian State University THE ROLE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE WINE SECTOR</p>	94
<p>Навроцький Я. Ф., к.е.н., ст. викладач, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна Березовська Л. О., к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА</p>	100
<p>Прокопенко Н. С., д.е.н, професор, ПВНЗ «Європейський університет», Україна Гудзь О. Є., д.е.н, професор, Державний університет телекомунікацій, Україна ОРІЄНТИРИ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ТВОРЕННЯ ПРОСТОРУ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ В УКРАЇНІ</p>	103
<p>Skrynyk H. O., Ph.D in Economics, Associate of the Department of Finance, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine ASSESSMENT OF STATE FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS</p>	106
<p>Titenko Z. M., Ph.D., Senior Lecturer, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine ASSESSING OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRARIAN ENTERPRISES</p>	109
<p>Tomashuk I., assistant, Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine MODELING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF UKRAINE</p>	111

Trusova N. V. , D.Sc. (Finance), Professor, Dmytro Motornyi Tavsia State Agrotechnological University, Ukraine RISK FACTORS OF SLOWING THE FINANCING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE	115
Fedoryshyna L. , Candidate of Historical Studies, Associate Professor, Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine FISCAL POLICY AND ITS MECHANISM	117
Yavorska V. O. , PhD in economics, Associate Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine FINANCIAL DERIVATIVES MARKETS DEVELOPMENT IN THE GLOBALIZATION PROCESS	121
СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ	
Боярова О. А. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ДОДАТКОВІ СТАТТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА СУТТЄВІСТЬ	123
Германчук Г. О. , ст. викладач, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МСФЗ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ	126
Hurenko T. O. , PhD, Associate Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine MANAGEMENT REPORT: ENTREPRISE OPPORTUNITIES	128
Дервянко С. И. , к.э.н., доцент, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины, Украина ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	131
Мельянюва Л. В. , к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ОБЛІК БЕЗОПЛАТНО ОТРИМАНИХ АКТИВІВ ЗГІДНО ПСБО ТА МСФЗ	134
Шевчук К. В. , к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ	136

**СЕКЦИЯ 4.
СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ
ГУМАНИТАРНЫХ И ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК В КОНТЕК-
СТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

Братко И. В. , к.ю.н., доцент, Київський університет ім. Бориса Грінченко, Україна ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ	140
Zaverukha Y. G. , teacher of English Language Department, Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine HUMAN RIGHTS: TEACHING TECHNIQUES	142
Kushevskа N. , Master of International Law, Kyiv Borys Grinchenko University, Ukraine INFORMATION SECURITY DURING INTERSTATE CON- FLICTS	145
Протосавицкая Л. С. , к.и.н., Национальный университет био-ресурсов и природопользования Украины, Украина ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК СОСТАВЛЯ- ЮЩАЯ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕ- СТВА	148
Димитрова, Зл. д-р, доцент, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – гр. Бургас, България Дишкова, М. д-р, доцент, Университет „Проф. д-р Асен Зла-таров“ – гр. Бургас, България АНИМАТИВНИЯТ ПОДХОД В СОЦИАЛНАТА РАБОТА	150

**СЕКЦИЯ 5.
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕ-
ТИКИ, ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ, ЭЛЕКТРОМЕХАНИКИ И ЭКОЛО-
ГИИ**

Koleva Y. , PhD, Assoc. Prof. University ‘Prof. Assen Zlatarov’- Burgas, Bulgaria PREDICTION OF ENVIRONMENTAL FATE OF BEXARO- TENE	154
---	------------

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

**Бабій І. В.,
ст. викладач,
Хмельницький національний університет, Україна**

**РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КЛАСТЕРІВ
НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ЇХ
КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Перспективним інструментом забезпечення розвитку регіональних економік із мультиплікаційним ефектом в Україні є формування територіальних кластерів - вертикально інтегрованих підприємств і організацій взаємозалежних галузей, що мають, як правило, спільну науково-дослідну основу й адекватні елементи системи управління.

Кластер, як стійке партнерство взаємозв'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб, може мати потенціал, який перевищує просту суму потенціалів окремих складових. Цей приріст виникає як результат співпраці і ефективного використання можливостей партнерів на тривалому періоді, поєднання кооперації і конкуренції. Компанії виграють, маючи можливість ділитися позитивним досвідом і знижувати витрати, спільно використовуючи одні і ті ж послуги і постачальників. Постійна взаємодія сприяє формальному і неформальному обміну знаннями, співпраці між організаціями з взаємодоповнюючими активами і професійними навичками. Міжсуб'єктна взаємодія всіх учасників кластерного об'єднання спрямована на формування, розвиток та ефективне використання нових потенційних можливостей такого організаційного утворення, тобто його конкурентного потенціалу. Конкурентний потенціал є базою, на основі якої кластери здатні зберігати та збільшувати свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Проблема формування кластерів та реалізації стратегії кластерної міжсуб'єктної взаємодії потребує переосмислення ролі держави, освіти і бізнесу в моделі їх взаємодії. Суть моделі взаємодії науково-освітніх установ, підприємств та органів місцевої влади ("потрійної спіралі") полягає в трьох основних елементах: 1) в інформаційному суспільстві, заснованому на знаннях, спостерігається посилена роль дослідницьких університетів у взаємодії з бізнес-структурами та місцевою владою; 2) процес взаємодії трьох ключових інституцій носить спіральний характер, при цьому інноваційна складова походить із цієї взаємодії, а не з ініціативи окремої інституції; 3) кожен з трьох ключових учасників кластеру частково бере на себе роль іншого. Інституції, здатні виконувати нетрадиційні функції вважа-

ються найважливішим джерелом інновацій [1]. Модель "потрійної спіралі" в умовах економіки знань передбачає не тільки взаємозв'язок різних складових інноваційної системи: навчальних закладів, підприємств та держави, а й зближення і навіть часткову взаємозамінність їх функцій. В першу чергу – набуття підприємствами освітніх функцій, а навчальними закладами – підприємницьких функцій, що полягає у здійсненні спільної маркетингової діяльності, у створенні власних дочірніх підприємств та навчальних центрів. Функції держави в рамках цієї моделі теж набувають суттєвих змін: від безпосереднього фінансування фундаментальної академічної науки до виконання функцій посередника між підприємствами та університетами у розвитку й активізації їхньої взаємодії.

Незалежно від рівня міжсуб'єктної взаємодії (на макро-, мезо-, мікро- та нанорівнях) об'єднання підприємств передбачає організацію і самоорганізацію безперервних зустрічних інформаційно-знанневих потоків у системі «освіта-наука-підприємництво-держава», що сприяє розвитку компетенцій і конкурентоздатності всіх учасників процесу кластерного об'єднання.

Ускладнена система взаємозв'язків між учасниками кластерів в Україні вимагає від персоналу підприємств (організацій, установ), що входять до складу кластеру, не набору кваліфікацій для виконання стандартних робіт, а здатності системно мислити, ухвалювати рішення у динамічно змінній ситуації, прораховувати можливі наслідки ухвалених рішень, здатності не стільки відтворювати академічні знання, скільки створювати нові знання за рахунок мислення, встановлювати зв'язки за рахунок комунікативних компетенцій, підприємницьких здібностей.

Іншими словами, постає проблема ситуативного визначення найдоцільнішої форми кадрового забезпечення кластерів в Україні для підбору персоналу, здатного працювати у нових умовах. Також, важливим моментом кадрового забезпечення кластерних інтеграційних утворень є, на наш погляд, не тільки залучення людських ресурсів, але й створення умов для їхнього утримання завдяки створення відповідної корпоративної культури, впровадженню програм підвищення лояльності, стимулювання професійного розвитку працівників компанії.

Тому, для забезпечення ефективного функціонування кластерів в регіонах України пропонується використовувати більш сучасні форми їх кадрового забезпечення [2; 3]: консалтинг - залучення консалтингових компаній для надання послуг з підбору компетентного персоналу для підприємств (організацій, установ) кластеру, а також професійних консультацій для його штатних фахівців; аутсорсинг – повна або часткова передача спеціалізованій компанії основних або периферійних функцій кластера.

На наш погляд, варто скористатись досвідом формування кадрового потенціалу міжнародних бізнес-структур, які залучають до себе молодих

фахівців (причому здебільшого без досвіду роботи) на основі проведення різних нетрадиційних заходів – конкурсів із вирішення бізнес-кейсів, «корпоративних університетів», тренувальних таборів. Наприклад, міжнародні консалтингові компанії KPMG та EY мають спеціальну програму оплачуваного стажування, в межах якої у відділи компанії набирають стажерів із числа студентів старших курсів економічних та юридичних спеціальностей. Зазвичай, щоб отримати посаду стажера, слід пройти тест на логіку, на професійні знання та знання англійської мови, після цього – співбесіду. Пройшовши стажування (3-6 місяців) учасники програми, здебільшого, залишаються в компанії на роботу [4].

Окрім того, світова практика підтверджує доцільність функціонування органів партнерства на галузевому або міжгалузевому рівні. Тому для вдосконалення механізму формування високорозвиненого кадрового потенціалу вітчизняних бізнес-структур слід орієнтуватися на стратегію створення кластерної взаємодії підприємств та учбових закладів. З цією метою пропонується створити механізм підготовки власного кадрового потенціалу, використовуючи кластерну взаємодію бізнес-структур та навчальних закладів. Для цього, діючи у регіонах дислокації кластеру професійні училища, коледжі, а також вищі навчальні заклади, слід залучити до кластерної взаємодії з підприємством для створення його висококваліфікованого кадрового потенціалу. Основними функціями навчальних закладів, що входитимуть до складу кластерної взаємодії мають бути: планування навчального процесу в підрозділах підприємств кластеру; організація виконання курсових та випускних робіт, дослідницької роботи студентів за темами, що пов'язані з вирішенням науково-дослідницьких, проектно-конструкторських та виробничих завдань даного підприємства; організація науково-інформаційного обслуговування працівників кластеру; підготовка спеціалістів за замовленням підприємства.

У свою чергу, бізнес-структура має брати на себе зобов'язання щодо забезпечення студентів цих навчальних закладів базою для проходження виробничої практики, виконання ними всіх видів навчальної та науково-дослідної діяльності; визначення тем для виконання студентами курсових та дипломних робіт, надання керівників дипломного та курсового проектування; фінансування науково-дослідної роботи, що виконується навчальними закладами на договірній основі; визначення тем пріоритетних досліджень для підприємства.

Отже, враховуючи вище зазначене, можна констатувати, що впровадження системи кластерної взаємодії з навчальними закладами, на наш погляд, зможе забезпечити всіх учасників кластеру високопрофесійним і ефективним кадровим потенціалом і, відповідно, конкурентними перевагами в сучасних умовах господарювання.

Список використаної літератури:

1. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки / А. А. Михеев // Проблемы современной экономики. – 2008.– №3. - с. 353-358.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Лігоненко Л. О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6. – С. 115-125.
4. Бузько І. Кадрове забезпечення діяльності міжнародних бізнес-структур / І. Бузько, О. Немашкало // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля : наук. журн. – 2012. – №1. – Ч. 1. – С. 31-38.

**Гоголя О. П.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Ефективність розвитку аграрної сфери економіки значною мірою визначатиметься рівнем науково-практичного опрацювання соціальних аспектів діяльності всіх її учасників, що зумовлено реформуванням відносин власності, зміною механізмів господарювання та управління, ресурсозабезпечення і землекористування, організації виробництва, переробки та збуту готової продукції, активізацією процесів інтеграції та корпоратизації.

Проблемам розвитку, формування механізму практичної реалізації і управління соціальною відповідальністю, зокрема в аграрному бізнесі, обґрунтуванню методики оцінки її результативності приділена значна увага у працях вчених-економістів А. Амоші, Х. Боуена, Н. Брюховецької, Д. Верби, О. Грішньої, Л. Грициної, А. Данкевича, С. Дем'яненка, В. Домницької, О. Єранкіна, В. Жогло, П. Калити, І. Керолла, А. Колота, Л. Корчєвної, О. Кузьміна, Л. Мармуль, І. Миколенко, О. Новікової, І. Прокопи, П. Саблука, М. Саприкіної, Ю. Саєнко, А. Федорченко, М. Фрідмана, Л. Шепотько, Л. Чернобай, В. Ярової та інших.

В аграрній сфері економіки України соціальна відповідальність знаходиться на стадії становлення, що, насамперед, пояснюється законодавчою неврегульованістю та відсутністю податкового заохочення. Крім того, реалізація соціальних заходів супроводжується суттєвими фінансовими витратами, які для дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції є непосильними, і що найчастіше стає причиною відмови від соціально спрямованої діяльності. Найбільш активними у формуванні політики соціальної відповідальності, як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на міжнародних

ринках, є агрохолдинги, які впроваджують в український бізнес сучасні світові практики, принципи і стандарти.

Інтеграція України до Європейського союзу породжує нові правила співпраці і передбачає впровадження сучасних підходів до взаємодії держави, господарюючих структур агробізнесу і суспільства, заснованих на врахуванні як найширшого кола інтересів всіх зацікавлених осіб, що включає в себе співробітників, постачальників, кредиторів, а також місцеву та світову громадськість, з метою забезпечення сталого розвитку сільських територій. [1]. Зазначене вимагає переосмислення ролі кожного учасника у забезпеченні сталого розвитку країни, регіону, галузі, окремої території тощо як взаємодії економічної, соціальної і екологічної політики, що виводить соціальну відповідальність далеко за межі бізнесу.

Соціальна відповідальність на різних рівнях несе відповідне соціальне навантаження й виконує різні соціальні функції, ґрунтується на комплексній і динамічній системі цінностей, властивих громадянам, соціальним групам, суспільству загалом, інститутам та органам державної влади й місцевого самоврядування, їх посадовим особам. Саме така система суспільних цінностей детермінує діяльність всіх учасників соціальних дій, «потребує доброї волі і значних тривалих зусиль від усіх сил суспільства і всіх свідомих громадян задля формування ідеології і культури соціальної відповідальності в широкому розумінні» [2].

Соціальна відповідальність в аграрному бізнесі - це відповідальність його суб'єктів за суспільну корисність своєї діяльності перед усіма людьми та організаціями, з якими вони взаємодіють у процесі функціонування, та перед суспільством загалом.

Сутність соціальної відповідальності в аграрному бізнесі доцільно розглядати через форми її прояву: 1. відповідальний виробник - вирощування високоякісної, безпечної сільськогосподарської продукції, що сприяє продовольчому забезпеченню країни та гарантує збереження здоров'я населення; дотримання норм екологічного права, турбота про навколишнє середовище шляхом раціонального використання сировини, матеріалів та енергоносіїв, зменшення обсягів усіх видів викидів і скидів, а також відходів на рівні джерела їх виникнення через заміну сировини і технологій; впровадження екологічно безпечних систем управління в практиці господарювання, екологічної сертифікації сільськогосподарської продукції; 2. відповідальний роботодавець – дотримання норм трудового права, з урахуванням особливостей праці в сільському господарстві, задля соціального добробуту працівників; виплата конкурентоздатної заробітної плати вище за середньогалузеві показники; гарантування зайнятості, стабільності, соціального захисту працівників; створення нових робочих місць та можливостей для працевлаштування шляхом навчання та підвищення кваліфікації працівників; покращення умов праці водночас безпечних і нешкідливих; 3. відповідальний учасник соціальних відносин - ак-

тивна участь у підтриманні благополуччя суспільства, що найчастіше реалізується у благодійній діяльності щодо сиріт, інвалідів та інших соціально вразливих груп населення, підтримка духовності, освіти, науки, культури, сприяння розвитку регіону, зокрема сільських територій шляхом становлення несільськогосподарських видів малого й середнього бізнесу; 4. відповідальний учасник економічних і політичних відносин з державою – вчасна і в повній мірі сплата податків та внесків на соціальне страхування; ведення діяльності згідно з нормами чинного законодавства, уникнення корупції, ефективне ведення агробізнесу, використання державних дотацій виключно за цільовим призначенням, забезпечення прозорості корпоративних фінансів на засадах законності, незалежного правосуддя й політичної конкуренції; 5. відповідальний діловий партнер – чітке дотримання договірних зобов'язань, угод і професійних стандартів діяльності, прозорість фінансової звітності як чинників позитивної ділової репутації.

У питаннях розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу необхідно врахувати важливу роль державної політики, адже саме від неї залежить становлення практично всіх елементів механізму її розвитку. Із цією метою необхідно розробити й реалізувати комплексну державну програму підтримки й стимулювання соціальної відповідальності аграрного бізнесу. Головною умовою при визначенні політики соціальної відповідальності суб'єктами аграрного бізнесу має стати врахування інтересів місцевих громад, рівня доходів працівників, особливостей вітчизняного законодавства та фінансових можливостей самих товаровиробників.

У світовій практиці оцінка соціальної відповідальності й ефективності соціальних інвестицій базується на декількох підходах: за результатами нефінансової звітності та за допомогою індексного, рейтингового, якісного і кількісного методів [3]. З метою всебічного аналізу стану соціальної відповідальності аграрного бізнесу в Україні на регіональному рівні доцільно визначати показники розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій. Це дає можливість робити відповідні висновки стосовно впливу соціальної відповідальності аграрного бізнесу на економічні, соціальні та екологічні складові життя окремого регіону [4].

Цільовими орієнтирами стратегії соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу, за умови усвідомлення суспільної суті, сенсу та змісту власної діяльності кожним учасником (суб'єктом) у системному процесі життєдіяльності соціуму та природного середовища, є: підвищення загального добробуту суспільства, покращення рівня комфорту проживання та відпочинку як працівників підприємства, так і інших членів громади; створення сприятливого клімату для економічного зростання, підприємницької діяльності, соціального розвитку; створення умов для сталого розвитку аграрної сфери економіки, покращення загальної репутації підприємства, формування його позитивного іміджу на території функціонування; зменшення рівня соціальних, економічних, інвестиційних

ризиків; забезпечення людського розвитку за усіма напрямками, підвищення продуктивності праці шляхом умотивованості персоналу підприємства; налагодження стійких взаємовідносин з органами місцевих громад; підвищення рівня інвестиційної привабливості тощо.

Список використаної літератури:

1. Сус Л. В., Карпишин Ю. А. Стратегія державного регулювання соціальної відповідальності агрохолдингів. Облік і фінанси. 2017. № 4. С. 162-170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2017_4_24

2. Гришова І. Ю., Шабатура Т. С. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. № 3 (13). С. 13-21. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>.

3. Гришнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні. Демографія та соціальна економіка. 2011. № 1 (15). С. 39-46. URL: <https://dse.org.ua/archive/15/3.pdf>.

4. Кулик С. М., Сава А. П., Довгань О. М. Оцінка стану і перспективи розвитку соціальної відповідальності аграрного бізнесу. Сталий розвиток економіки. № 4 (29). 2015. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/sre_2015_4_30%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/sre_2015_4_30%20(2).pdf)

Дяченко Ю. А.
к.е.н., асистент
НУБіП України, Україна

ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІН НА РИНКУ СОЇ УКРАЇНИ

На світовому ринку сої склалася не проста ситуація. Ще з минулого сезону ведеться торгова війна між Китаєм та США. Як відомо, США найбільший виробник сої в світі, в той час, як Китай найбільший імпортер цієї олійної. Внаслідок торгової війни Китай починає імпортувати сою з Аргентини та Бразилії, що спричинило падіння ціни на цю культуру. Таким чином, на ринку США утворюється профіцит, в той час як на світовому ринку – дефіцит. Але в сезоні 2019/2020 у зв'язку з затримкою посівної – США відстає по об'ємах та втрачає свою першість виробника у світі.

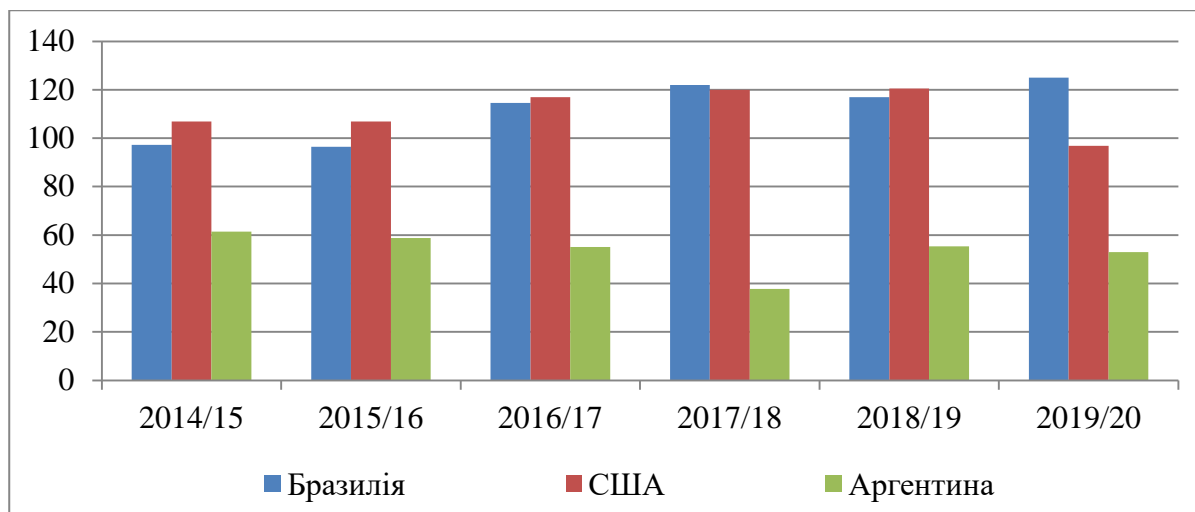


Рис. 1. Динаміка виробництва сої в світі, млн тонн

Джерело даних: [1]

Якщо розглядати ситуацію на українському ринку сої широко, то дуже багато перешкод та складних ситуацій супроводжували ринок минулого сезону. У 2018/2019 МР, через відміну повернення ПДВ при експорті основні об'єми продавалися всередині країни переробникам. В результаті, внутрішній об'єм переробки значно зріс, на ринку з'явилося багато соєвого шроту, частина якого імпортувалася в Китай, а ще частина залишалася для українського споживання.

В сезоні 2019/2020 очікувалася аналогічна ситуація. Тому, на початку посівної багато фермерів перевели значну частину посівних площ з сої під кукурудзу та соняшник. Результат – виробництво скоротилося майже на 1 млн т – всі чекали повтор сценарію минулого сезону – соя мала йти на переробку в середині країни. Але, країни Середземномор'я активізувалися та почали купувати нашу сою.

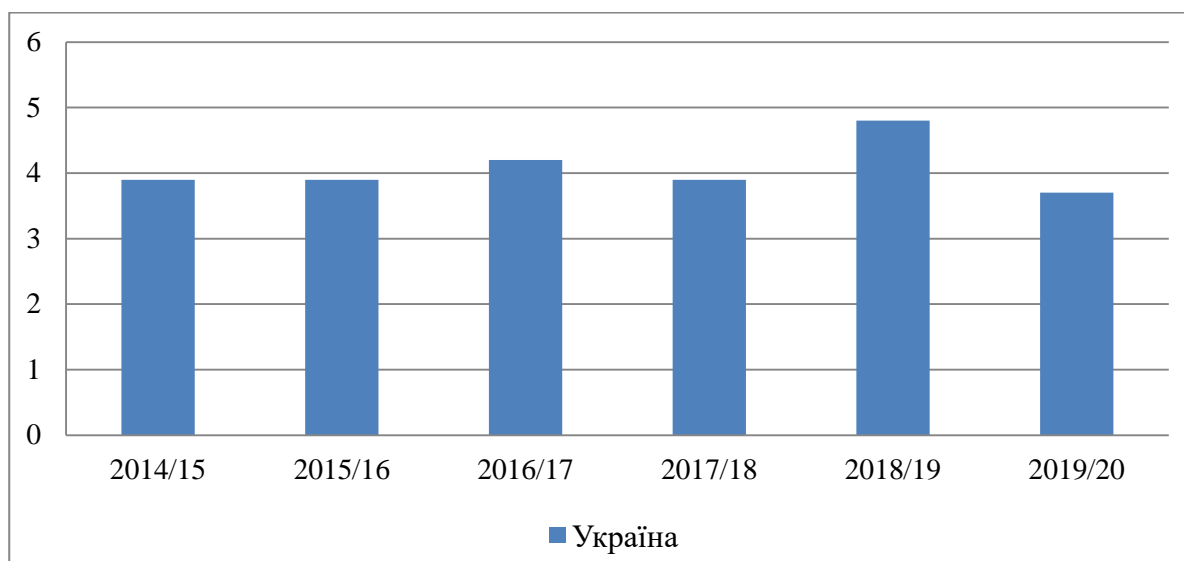


Рис. 2. Динаміка виробництва сої в Україні, млн тонн

Джерело даних: [1]

Україна стає цікавою країною в плані імпорту сої. Раніше Туреччина та Єгипет імпортували сою з Бразилії та Аргентини. Зараз весь об'єм забирає Китай, що спонукає відкривати нові ринки. Так як США економічно не вигідна країна через дороговартісну логістику, Туреччина та Єгипет звертають свою увагу на Україну та починають закуповувати нашу сою. Більше того, через політичний конфлікт Туреччини та Сирії, перша не хоче купувати сою в США.

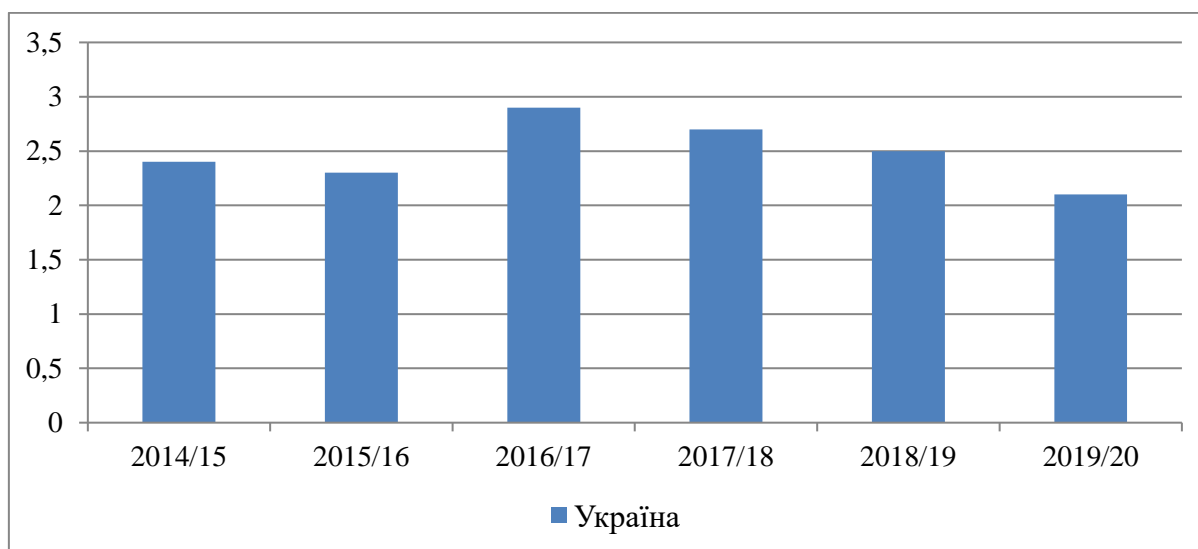


Рис. 3. Динаміка експорту сої в Україні, млн тонн

Джерело даних: [1]

Станом на початок 2020 року, Україна уже експортувала понад 750 тис. т сої. На думку переробників, через недосів цієї культури, в квітні-травні 2020 року очікується дефіцит сировини на ринку. Потреба може перебільшити пропозицію, що спричинить скачок ціни. В період 2014-2016 рр., в квітні-травні завжди виникав дефіцит олійної на ринку. Тому, конкуренція між переробником та трейдером зростала. Це призводило до різкого зростання ціни. Також Верховна Рада України проголосувала за відміну *соєво-ріпакових правок*, які скасовують відшкодування ПДВ українським експортерам. Тому в середині 2020 році слід очікувати підвищення ціни на сою в Україні.



Рис. 4. Цінова ситуація на ринку сої

Джерело даних: [2]

Ціна сої на графіку вказана у центах доларів США за 1 бушель. Якщо перевести ціну поточних ф'ючерсів у звичні для Українського аграрного ринку долари США за тону сої, то ціна 1 тонни сої складе 367,44 \$. Причиною незначного зниження ціни на сою стало збільшення прогнозів виробництва в Бразилії та Аргентині, а також падіння попиту на цей вид продукції через епідемію коронавірусу.

Підсумовуючи, різке зростання експорту сої, в порівнянні з минулим сезоном, скорочення виробництва на 1 млн т – ці два фактори будуть підігрівати ринок. Дефіцит сої на ринку, якщо нічого не зміниться, виникне в квітні-травні 2020 року. В цей час, можна очікувати різкого підйому цін на олійну.

Список використаної літератури:

1. U.S. Department of agriculture. Електронний ресурс: <https://www.usda.gov/>
2. Чиказька товарна біржа. Електронний ресурс: <https://www.cmegroup.com/>

**Негода Ю.В.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Трансформаційні процеси виступають найважливішим елементом соціально-економічного розвитку економіки України, підвищення конку-

рентоспроможності вітчизняного агросектору економіки зміцнення національної продовольчої безпеки держави.

Стратегія трансформації аграрного сектору економіки в ринкових умовах характеризується її можливістю забезпечувати позитивну динаміку підвищення рівня життя сільського населення, використовуючи умови та чинники джерел нової якості економічного розвитку, в тому числі збалансованого відтворення соціального, природно-ресурсного, інвестиційного й інфраструктурного потенціалів, локалізованих на території країни. У загальному вигляді під стратегією розуміють співвідношення цілей та засобів економічного розвитку в довгостроковому аспекті її політики.

Термін «стратегічне управління» був введений з кінця 60-70-х рр. ХХ ст. для того, щоб позначити різницю між поточним управлінням на рівні виробництва та управлінням на вищому рівні. У галузевому аспекті стратегічне управління представляє систему дій, яка спирається на людський потенціал, орієнтує аграрних товаровиробників на запити споживачів шляхом гармонізації економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання та об'єктів управління, розвитку ринкового середовища, різноманіття форм господарювання, підвищення конкурентних переваг для досягнення мети в довгостроковій перспективі.

Концептуальна схема стратегічного управління трансформаційними процесами в аграрному секторі економіки представлена на рис.

Міжнародна практика управління реалізацією стратегічних завдань розвитку показує, що їх досягнення багато в чому залежить від здатності органів державної влади вибудувати ефективний механізм прийняття реалізації рішень, спрямованих на досягнення стратегічної мети.

«Сільське господарство – важлива складова вітчизняного господарського комплексу, тенденції і перспективи розвитку галузі визначаються загальним станом національної економіки, на якому, своєю чергою, значною мірою позначається динаміка основних показників аграрної діяльності. Незважаючи на наявність вагомих і тривалих проблем у сферах фінансового і матеріально-технічного забезпечення галузі, має місце тенденція посилення її значення в економічній системі країни. Водночас в усьому світі потужне й ефективне сільськогосподарське виробництво виступає не першопричиною, а одним із наслідків високого рівня національного загальноекономічного розвитку. Отже, стратегію розвитку України треба будувати на випереджуючих темпах зростання неаграрних секторів економіки, що повинно забезпечувати належний прогрес і в аграрній галузі» [1].



Рис. Концептуальна схема стратегічного управління трансформаційними процесами в аграрному секторі економіки

Таким чином, високі темпи соціально-економічного розвитку аграрного сектору економіки в довгостроковій перспективі багато в чому залежатимуть від реалізації стратегічного управління трансформаційними процесами в аграрному секторі економіки. Агробізнес повинен бути максимально інтегрований в соціально-економічне середовище, а за результатами діяльності формувати новий рівень якості життя населення й не суперечити потребам суспільства. У той же час діяльність державних органів, способи та форми надання соціальних послуг, податкова й бюджетна політики повинні створювати умови для розвитку аграрного сектору економіки та підвищення ефективності інвестиційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Аграрний і сільський розвиток для зростання та оновлення української економіки : наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України Бородіної О.М., д-ра екон. наук Шубравської О.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2018. 152 с.

Петриченко А.А.,
д. э. н., доцент,
Винницкий национальный аграрный университет, Украина
Петриченко И. И.,
к. э. н., старший научный сотрудник
Институт кормов и сельского хозяйства Подолья

ПРОБЛЕМЫ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ УКРАИНЫ

Важность развития молочной отрасли для экономики страны определяется высокой биологической ценностью молока и молочных продуктов, рациональным соотношением у них питательных веществ в легкоусвояемой форме и позитивным их влиянием, на организм человека для здоровья нации. Разработанная Институтом питания Национальной академии наук Украины научно обоснованная норма годового потребления молочных продуктов в пересчете на молоко составляет 438 кг на человека, в т. ч. молока – 182 кг; масла – 5,5; кисломолочного сыра – 7,3; сметаны – 6,5; сыру твердого – 6,5; молока обезжиренного и продукции с него – 15,9 кг. По рекомендациям Министерства здравоохранения Украины рациональная годовая норма потребления молокопродуктов в пересчете на молоко равняется 380–395 кг. Фактически потребление молочных продуктов в 2018 г. составило 200 кг, что предопределено рядом факторов.

Одним фактором стало снижение объемов производства молочного сырья в связи с сокращением поголовья коров большими темпами, чем повышение их продуктивности. Если в 2010 г. в Украине было произведено 11,2 млн тонн молока, а на переработку поступило 4,7 млн тонн, то в 2018 г. – 10,0 и 4,2 млн тонн соответственно. За этот период прекратили свою деятельность не только небольшие молочные фермы, но и средние. Только в 2018 г. рынок молочного сырья покинули 100 средних молочных ферм. Ситуация усложнилась отменой с 1 января 2020 г. второго сорта молока, что предусмотрено новым стандартом (ГОСТ «3662:2018 «Молоко-сырье коровье. Технические условия»), согласно которому перерабатывающие предприятия недополучат около 1 млн тонн молока.

Нехватка молочного сырья привела к тому, что молока на рынке стало дефицитным товаром для деятельности молокоперерабатывающих предприятий. Уровень загрузки действующих мощностей молокозаводов снизился до 25–40 %. Стали развиваться процессы их слияния и поглощения. Если в 2000 г. в Украине насчитывалось 885 молокозаводов, то в 2018 г. количество их сократилось до 335 од. Часть рынка пяти крупнейших молочных компаний составила 36,6 %, 50 молокозаводов в структуре 20 компаний контролировали почти 80 % рынка валового производства молочной продукции, а 15 из них реализовали свою продукцию под 82-я

торговыми марками. Маломощные заводы начали выполнять функции складов для молочного сырья. Почти в 2 раза увеличился радиус сырьевой базы перерабатывающих предприятий, что достиг расстояния 600 км, по сравнению с 370 км сбора молока в недалеком прошлом.

Другим фактором низкого уровня потребления молока и молочной продукции стало повышение зависимости предложения производства молока и молочных продуктов от спроса населения страны. Если в 2000 г. зависимость производства молока от его потребления описывалась уравнением вида $y = 0,3595x + 107,84$ с коэффициентом корреляции 0,875, а коэффициент детерминации показывал, что производство молока и молочных продуктов на 76,7 % зависит от потребления, то в 2018 г. такая зависимость описывается уравнением $y = 0,0794x + 189,72$ с коэффициентом корреляции 0,4275 и коэффициентом детерминации 18,3 % зависимости производства от потребления. При этом предложение товаропроизводителей превысило спрос населения на 3,7 %.

Можно предвидеть, что качественная отечественная молочная продукция экспортируется для обеспечения валютных поступлений в страну, а на внутренний рынок поступает конкурентоспособная по критерию цена/качество импортная молочная продукция (табл. 1).

1. Экспорт/импорт молочных продуктов в Украине, тыс. тонн

Продукция	2011 г.			2019 г.		
	экспорт	импорт	экспорт / импорт	экспорт	импорт	экспорт / импорт
Молоко и сливки не сгущенные	11,5	2,6	4,4	25,2	3,6	7,0
Молоко сгущенное	36,9	6,4	5,8	35,8	2,6	13,8
Кисломолочная продукция	5,8	8,1	0,7	6,1	6,2	0,98
Молочная сыворотка	26,4	1,4	18,9	24,1	3,2	7,5
Сливочное масло	2,1	5,0	0,4	18,3	3,4	5,4
Сыры	80,3	12,2	6,6	7,2	23,7	0,3
Мороженое	2,6	0,8	3,3	6,3	0,4	15,8
Казеин	5,7	0,04	142,5	5,7	0,1	57,0

Источник: по данным таможен.

Однако, по данным табл. 1, в 2011 г. объем экспорта в натуральном выражении по всем видам молочной продукции превосходил объем импорта в несколько раз. При изменении структуры экспорта и импорта в динамике преимущество на стороне импорта в соотношении экспорт/импорт в 2019 г. было по кисломолочной продукции и сырам.

Если в 2011 г. в структуре экспорта в денежном выражении (табл. 2) наибольший удельный вес занимали сыры (68,4 %) и сгущенное молоко (14,6 %), то в 2019 г. сливочное масло (28,3 %) и сгущенное молоко (28 %).

Наибольшую часть импорта в 2011 г. занимали сыры (49,6 %) и сливочное масло (18,8 %), а в 2019 г. – сыры (71,5 %) и сливочное масло (10,8 %).

2. Структура экспорта и импорта молочных продуктов в Украине, млн долл. США

Продукция	Экспорт				Импорт			
	2011 г.		2019 г.		2011 г.		2019 г.	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Молоко и сливки не сгущенные	9,1	1,4	15,3	5,6	3,7	2,7	3,6	2,3
Молоко сгущенное	95,1	14,6	76,2	28,0	18,3	13,3	5,8	3,8
Кисломолочная продукция	8,6	1,3	9,9	3,6	14,7	10,7	9,1	6,0
Молочная сыворотка	25,7	4,0	18,3	6,7	2,8	2,1	5,2	3,4
Сливочное масло	9,7	1,5	77,1	28,3	25,8	18,8	16,5	10,8
Сыры	445,0	68,4	26,9	9,9	68,0	49,6	108,9	71,5
Мороженое	5,4	0,8	14,5	5,3	3,8	2,8	2,6	1,7
Казеин	50,7	7,8	34,4	12,6	0,05	0,0	0,7	0,4
Всего	649,4	100	272,5	100	137,2	100	152,2	100

Источник: по данным таможи.

Однако, в динамике 2011–2019 гг. экспортные поставки с Украины сократились почти в 2,4 раза, а импортные – возросли в 1,1 раза. По соотношению экспорт/импорт (649,4/137,2) в 2011 г. экспорт молочной продукции превысил импорт в 4,7 раза, а в 2019 г. (272,5/152,2) в 1,8 раза.

Таким образом, сложилась парадоксальная ситуация. Украина экспортирует молочную продукцию, заменяя ее аналогами европейского производства. Такая нелогичность объясняется тем, что с Украины поставляется на внешний рынок качественная молочная продукция, соответствующая европейским и международным стандартам. Однако внутренний рынок переполнен некачественной, а отчасти и фальсифицированной молочной продукцией, которая не выдерживает конкуренции с европейскими аналогами.

Существенным фактором влияния на уровень потребления молока и молочной продукции является покупательная способность населения. Следует отметить, эластичность спроса на молочную продукцию в домохозяйствах с низкими доходами на одного члена семьи очень высокая и постепенно снижается только с повышением уровня доходов потребителей. Собственно для домохозяйств-потребителей с высокими доходами на члена семьи и рассчитан импорт качественной молочной продукции. Однако большая часть потребителей с низкими доходами довольствуется дешевой молочной продукцией низкого качества.

Изложенное дает основание для вывода, что дальнейшее снижение покупательной способности населения страны может привести к необратимым процессам деградации товаропроизводителей молочного сырья, сни-

жению объемов производства в молочной отрасли, насыщению внутреннего рынка низкокачественной и фальсифицированной молочной продукцией с ценами ниже рыночных, зависимости от внешнего рынка, а следовательно и к снижению уровня продовольственной независимости страны от европейских поставщиком молока и молочной продукции.

**Silakova H.,
PhD, Associate Professor,
Institute of Postgraduate Education
National University of Food Technology, Ukraine**

COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM

In a market economy, an essential aspect of an enterprise's economic security is to increase its level of competitiveness. Assessment of the level of competitiveness is at the heart of the development of the enterprise strategy, allows us to identify its competitive advantages, opportunities to enter new markets, as well as to attract business partners.

Economic security and competitiveness are interrelated and interdependent concepts. The economic security of the enterprise is an effective system of measures aimed at protection against unfair and unreliable cooperation, unfair business and unfair competition. Preserving and strengthening the position of the enterprise is realized by increasing its competitiveness.

Increasing competitiveness is one of the critical tasks of the enterprise functioning. Under the competitiveness of an enterprise, it is advisable to understand the advantages in comparison with similar enterprises of a certain industry domestically and abroad. The presence of such advantages is ensured by the whole complex of means of the enterprise. Production and sale of competitive goods and services is a general indicator of the viability of the enterprise, its ability to effectively use organizational, production, financial, social potentials [1].

On the one hand, competitiveness reflects the requirements of the market, and on the other - it directs the competitive entities to take active actions to gain market positions, maintains, strengthen and expand them. This characteristic directs economic agents to more active or even more aggressive - in a positive sense - activity [2].

Competitiveness is an indicator of the degree of development of the enterprise, and economic security is an essential condition for its existence. It is important to note that competitiveness is a combination of efficiency and security. Therefore, the higher the level of development of the factors that determine the competitiveness of the enterprise, the more sustainable and viable it is in the

face of external and internal threats. On this basis, it can be noted that most of the indicators that characterize competitiveness are at the same time indicators that characterize the economic security of the enterprise.

In today's market economy, the main task of the enterprise is to occupy a niche in the environment, to develop their own style of behaviour, which allows laying the foundations of long-term entrepreneurial success and stable financial status for the purpose of stable functioning of the enterprise.

At present, it is not very easy for an enterprise to achieve stable development success without accumulating information on trends and opportunities, the position of competitors and owns competitiveness on a constant basis.

The problem of ensuring the competitiveness of most domestic enterprises is that they are delayed by the application of such modern principles and elements of a market economy as marketing, strategic management and planning, etc. Competitiveness as a mechanism for ensuring economic security depends on the quality of financial flow management and investment and innovation activity of the enterprise.

In order to solve these problems, it is necessary to review the approach to enterprise management, planning, forecasting, production and sales of products. A new model of strategic enterprise behaviour should be formed, aimed at increasing its competitiveness within the framework of ensuring the economic security of the enterprise.

In order to identify and maintain high competitive positions of the enterprise in the market, it is necessary to determine the directions of ensuring the competitive advantages of the enterprise. These directions include:

- delineating the boundaries of the market in which the enterprise operates and identifying the largest competitors - will enable the purposeful conduct of the following analytical procedures. Studying competitors will allow building a useful model of the behaviour of the enterprise in the market, will allow receiving the necessary information for finding the means of counteraction both tactically and strategically;

- diagnostics of competitors' goals and intentions - allows to find out the degree of their satisfaction with the current position on the market, to predict the possibility of changing the existing location of forces;

- conducting marketing analysis - all else being equal, the most important role is played by the marketing strategy of preserving and improving the competitiveness of the enterprise. The tasks of marketing include: identifying essential customer needs, taking into account changes in consumer preferences, assessing the prospects of market segments, developing and using real strategies to improve competitiveness;

- study of company pricing policy - when analysing the pricing policy and setting the initial prices, the type of market, net competition, monopolistic competition, oligopolistic competition or pure monopoly should be taken into account. Pricing policy also depends on the goals that the company is trying to

achieve: survival of the company, maximizing profits, entering the leader in terms of market share, capture an individual market share, etc.

Thus, in order to maintain its position as a market leader, an enterprise needs to use an aggressive offensive behaviour model aimed at outperforming competitors and increasing market share. Sustainable enhancement of enterprise competitiveness can be ensured only on condition of long-term, continuous and continuous improvement of competitiveness factors.

Summarizing the above, we can conclude that competitiveness is one of the priority factors that affect the economic security of the enterprise. Successful operation and enhancement of the enterprise's economic security can be achieved by monitoring the external threats caused by the deteriorating macroeconomic situation in the country. The dynamic growth of competition and the change of technology make the current economic situation less predictable.

A full in-depth analysis of all aspects of the enterprise's activity is also required, which provides for an analysis of possible conditions of crisis, inflation, instability of the external environment of the enterprise. It is essential to be able to use the existing arsenal of functional components of the enterprise. At the same time, ensuring a high level of competitiveness of the enterprise should be carried out in all spheres and aspects of its activity, taking into account the general focus on achieving its maximum security.

References

1. Oleinikova L. H., Venytska T. A. Osoblyvosti dosiahnennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv za dopomohoiu pokaznykiv konkurentospromozhnosti ta konkurentostiikosti. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Ser. : Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz.* 2013. Vyp. 2. S. 245-254.
2. Antykryzove upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu v umovakh vyklykiv finansovo-ekonomichnoi hlobalizatsii (derzhavnyi i rehionalnyi vymiry) : monohrafiia / Khveysyk M. A., Stepanenko A. V., Ralchuk O. M, Dorosh Y. M. Donetsk : Yuho-Vostok, 2010. - 324 s.

Soloviov Andrii,

**Doctor of Economics, Associate Professor,
KSU, Ukraine**

Ushkarenko Iuliia,

**Doctor of Economics, Professor,
KSU, Ukraine**

INNOVATIVE AGRICULTURAL PRODUCTION MANAGEMENT BASED ON INFORMATION RESOURCES

Agrarian production structures largely depend on the existing set of property relations, forms of business activity, cooperative and integration relations, the level of concentration and specialization of production, the

emergence of new markets, goods and services, and the appearance of new markets, as well as on effectiveness of their management.

In market conditions of management, agricultural entities must take into account the requirements of effective market exchange, which aims to meet the needs of consumers as much as possible. In its turn, this necessitates the expansion of the boundaries of production and functional interaction of enterprises in all industries, improving the quality level of structural, organizational and technological development, the formation of scientifically grounded market relations set, the extension of structural links in the agro-industrial complex as a whole production and economic.

An important factor in the efficiency of development and management of agricultural production is an information resources, their definition and correct interpretation in the development and implementation of management decisions. The availability and improvement of information resources becomes a priority in the creation and use of highly effective, competitive strategies for the functioning and development of agrarian enterprise. At the same time, information resources have to be adapted to the requirements of a market economy, to ensure the conduct of business activities. There is an unconditional need to systematize a certain set of knowledge, presenting it in the form of an infocommunication system, which promptly reflects the actual state and possible scenarios of enterprise development, as well as provides convenient access to the necessary information.

The main means of this is the widespread use of information technology and computers for the collection, systematization, analysis, processing, planning, forecasting, decision-making, both operational and strategic. But the technologies that are being actively developed do not always take into account the features of agricultural production, are fragmented, not formed in a holistic form, have no specific algorithm and are not integrated into a complex product or system of products. For this reason, they have not become widespread in end-user environments. In addition, specialists and leaders of the agricultural sector do not have a unified view on the development of ICT (information and communication technologies), there is no common terminology, which necessitates clarification of basic approaches to solve this problem.

ICT research is conducted in almost every field of agricultural science and practice. At present the issues of mathematical modeling of production process, agromonitoring and use of agro-physical methods for the needs of precision agriculture have been investigated in detail [1, p. 17], a systematic analysis of analytical models and approaches to the creation of information and reference systems in the economy of environmental management [2] and others.

The management of a system that operates under uncertainty requires special care and consideration. Developing a well-grounded set of measures is too important, because in a situation where the final outcome is not precisely defined, only management decisions can influence the development of events,

and if they are prudent or not optimal, they will have negative consequences. Therefore, in order to improve decision-making procedures, it is necessary to thoroughly analyze complex situations and develop different scenarios for the development and management of agricultural production. In the process of implementation of the selected scenario, the user estimates the probability of achieving the planned results, based on economically sound decisions made, taking into account acceptable risks. He then tries to reduce the latter with an available arsenal of means. The staff of the agricultural enterprise must be constantly provided with data, integrated with the features of biological and physical systems to do this, which allow to obtain knowledge about their current and predictive status for the development of the most optimal management decisions.

A characteristic feature of such a system is the continuous improvement of ICT, development and implementation of advanced tools for the organization and management of databases, their processing, analysis and presentation of information, the creation of communication networks, which provides improved information accounting both within the agricultural enterprise and with the information systems of the respective private and public services.

Therefore, one of the main directions of improving the management system of agricultural production is the further development of infocommunication support for the agricultural sector, as well as the ability to create and use an effective system-analytical apparatus, which will allow to conduct both current operational work and systematic analysis of the status at a qualitatively new level of information services. and prospects of activity and management of agricultural production as a whole based on scientifically sound management decisions.

References

1. Tarienko I.O. Methodology for choosing the optimal model of agricultural production / I. Tarienko, O.A. Kozachenko, I.V. Magpies // Scientific Information Bulletin of Completed Scientific Developments «Agrarian Science-Production». 2012. № 2. P. 15-18.
2. Ripa S.P. Decision making in the economy based on computer knowledge bases / S.P. Ripa. L: Stonecutter, 1997. 347 p.

Вихристюк О.В
докторант

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

ФУНКЦИОНАЛНА РОЛЯ НА МЕСТНОТО ОБЩЕСТВО В НЕФТЕНА ПРОМИШЛЕНОСТ

Въведение

Безброй проучвания показват, че нефтените предприятия са сред тези, на които най-малко се доверяват. Според проучване на Edelman Trust

[1], което интервюира 33 000 души в 28 държави, доверието към нефтената индустрия, изостава значително от други индустрии. Ето защо, на първо място е добре да се работи с недоверие на обществеността, работата трябва да бъде насочена към комуникационната политика на нефтени предприятия за успешното им развитие. За успешното функциониране на предприятията трябва да се отбележат няколко съществени аспекта: основната, важната работа се изразява в необходимост от изследвания на комуникативните технологии на нефтени предприятия, насочени към формиране на положително отношение от страна на обществеността, а така също е необходимо да се подчертае значението на постоянно и непрекъснато взаимодействие за успешното функциониране на предприятието.

Икономическото и технологичното развитие на страните и разликата в тяхното развитие се дължат на наличието на природни ресурси, които стимулират развитието на технологиите и следователно икономическия напредък на тези страни, които разполагат с голям капацитет на природни ресурси. Осъществявайки своята дейност, организациите поддържат постоянно взаимодействие с местната общественост. Най-важният проблем който съществува в тази индустрия е въпрос на недоверието. При неправилния избор на корпоративна тактика, местната опозиция може да стане противник за нефтени предприятия. Целта на тази статия е да се анализира как местното общество влияе върху нефтената промишленост, как PR технологиите работят в нефтената промишленост и по какъв начин може да бъде осъществен социален диалог.

Теоретични аспекти на местно общество

Много теоретици разглеждат взаимодействието на организациите със заинтересованите страни. А. Смит твърди, че за да се постигнат целите на фирмата, е необходимо да се разглеждат външните страни, които се интересуват от дейността ѝ, като част от фирмата.[2]

Някои от учените [3] стигнали до извода, че организацията е отговорна пред много различни слоеве на обществото и идентифицират пет групи: работници, акционери, клиенти, обществеността и правителството. В съответствие с темата на нашата работа направили сме акцент на определен вид на стейкхолдери, а именно на местната общественост, по причина, че предприятията трябва постоянно да взаимодействат с тази група.

Определението на местната общественост може да се намери в различни области на знанието. В правните науки местната общественост се определя като население, което живее в градове, села, територии, в които местното самоуправление осъществява своята дейност.[4] В икономиката под местната общественост се разбира териториалното единство на хората, при което е необходимо удовлетворяване на частни и колективни нужди въз основа на съвместното живеене на населението на една територия.[5] Социолозите твърдят, че местната общественост е съвкупност от лица,

обединени от общо пространство, основаващо ежедневните им дейности. [6]

За нашето изследване е важно да определим местната общественост като един от основните стекхолдери. Според теорията на ресурсна зависимост на Ад.Пфеффер Г.И.Олдрич [7], предприятие, чрез упражняване на своята дейност, разчита на различни актьорите: тези, които предоставят така наречените «нересурсни» фактори – местната общност и околна среда, или тези, които осигуряват ресурси – от тях могат да бъдат доставчици или купувачи. С други думи местната общественост може да се нарича като, вторичен стейкхолдер, които не е от съществено значение за съществуването на организацията, но може да се противопоставя на дейността на компанията, ако тя пречи на изпълнението на техните нужди или е в противоречие с интересите на обществеността[8] Така че, след анализ на различни подходи към понятието «локална общественост», ние сме направили заключението, че тя обединява в себе си групи на определена местност, като: • местен персонал на фирмата; • местни потребители; • местни обществени организации; • местните власти; • местните МЕДИИ; • местни жители.

Нефтени предприятия и местни обществени групи: съвременни PR-технологии и модели на взаимодействие

Понастоящем PR-технологиите се прилагат широко в различни отрасли на икономиката. PR-технологии в нефтена индустрия занимава се със следните аспекти: формиране на социалния статут на собственика на нефтеното предприятие изисква специална работа за изграждане на положителен имидж; използване при производството на големи количества природни ресурси (вода, въздух, земя и т.н.) предизвиква необходимостта от обяснение на местната общественост за сигурността на тази дейност, за да се облекчи напрежението в обществото; увеличаването на броя на персонала в предприятието и повишаването на производителността на труда доведоха до необходимостта от създаване на вътрешни канали за комуникация и формиране на Корпоративна идентичност.

Нарастващата конкуренция в индустрията започна да изисква развитието на маркетинга, рекламата и PR[9] . Л.В.Пелленен формира четири основни области на PR дейност в добивното предприятие, които могат да се използват и във взаимодействие с местната общественост: 1. Хармонизиране на отношенията с местната общественост, особено с най – влиятелните представители на гражданите-местни медии, местни обществени организации, органи на местната власт. 2. Създаване на положителен образ на собственика или ръководител на ресурсодобивно предприятие в очите на местната общественост, така наречен, «image making». 3. Вътрешнокорпоративен PR, който включва формиране на корпоративна култура, създаване на корпоративни медии, мотивация на труда, социални програми за служителите. 4. PR-поддръжка на ефективната продажба на

продукта: брандинг, хармонизиране на отношенията с потребителите на стоки на територията на предприятието, участие в промоционални програми[10]. Може да направим извод, че когато се случва взаимодействията с външната среда в нефтени предприятия, връзките с обществеността заемат ключова роля. Следователно, всяко предприятие е изправено пред необходимостта от създаване на собствен отдел за връзки с обществеността.

Поддържането на комуникация с местните власти е неразделна част от дейността на предприятие. Основният принцип на отношенията между организациите от тази индустрия и местните власти е диалогът и взаимният обмен на информацията. Държавните органи получават от PR отделите на компанията данни за извършената работа, използваните технологии и планираните проекти и инициативи. Социалните и благотворителни инициативи помагат за конструктивно сътрудничество с държавата, което се осъществява чрез социални инвестиции. Под това понятие се разбира финансиране от предприятието за програми и проекти, които имат дългосрочен ефект и имат положителен ефект върху качеството на живот в регионите. Социалните инвестиции се осъществяват чрез механизма на споразумения за социално-икономическо партньорство с администрациите на регионите и общините и изпълнението на корпоративни програми. Взаимодействието със заинтересованите страни е включено в системата за управление като част от процесите на управление и не се разпределя в отделна целева задача.

Също така много е важно за едно предприятие пряко взаимодействие с представители на държавните органи (лични срещи, пряко договаряне, писмени справки); участие в работата на парламентарните изслушвания; • споразумение за сътрудничество с, регионални и местни администрации; • кръгла маса; • социално-икономическо партньорство; социално-инвестиционни проекти (споразумение за сътрудничество с администрациите на регионите и общини, корпоративни програми, конкурси за социални и културни проекти). За ефективната дейност на предприятието е изключително важно да се поддържа успешна комуникативна дейност със служителите на организацията.

Вътрешните аспекти с работата със персонала, които също се отнасят към местното общество и могат да формират положителен имидж на компанията е много важен аспект. Той трябва да съдържа следното: Политиката за управление на персонала трябва да се основава на стабилна корпоративна култура и устойчива система на корпоративните ценности, които трябва да бъдат свързани с комфортни условия на труда, мотивация на персонала за постигане на целите и задачите, определени в стратегията на предприятието, определянето на критерии за реална оценка за степен на постигане на целите и задачите, както и насърчаване и възнаграждаване на персонала. Ефективните комуникации между служителите формират корпоративна

култура. Осъществяването на такава дейност често се извършва не само от отдела за човешки ресурси, но и от PR отдел.

Смирнова О.В. в работата «Усъвършенстване на външната комуникация на промишлено предприятие в условията на информатизация на икономиката» отбелязва следните материали, които предоставят от PR-отдел на предприятие при работа с местни медии, те съдържат: • информация за текущото събитие характер (постижение на компанията, социални проекти, благотворителност, обучение на персонала и други събития, които са важни за население); • прессъобщение (съобщение, което съдържа важна или полезна информация за жителите на региона, град); информационен пакет, съдържащ снимки, видеоматериали, съобщения, които ще заинтересуват журналистите във връзка с важността на събитието от работата на компания за населението. По този начин може да се стигне до извода, че основният принцип на работа на предприятие с медиите е гъвкавостта и адаптивността в ситуацията.

Заклучение

В резултат на това проучване ние стигнахме до следното заключение: процесът на взаимодействие с местната общественост се осъществява на всички нива на управление на нефтената компания, използва се широка гама от насоки и възможности за сътрудничество, които са подходящи за мащаба на поставените задачи, разположени в сферата на съвместните интереси. С някои групи заинтересовани страни (регионални власти, обществени организации, и т.н.) организацията изгражда взаимоотношения въз основа на Споразумения за сътрудничество или партньорство.

Литература:

1. Edelman.T Barometer finds global trust inequality is growing 2016 www.edelman.com URL: <https://www.edelman.com/news/2016>
2. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М, 2007. – С. 143
3. Stakeholder Theory: From Chester Barnard and Beyond/Susan Key, Lee Bewley, Stephen Vault//Annual Meeting, Knoxville, 2004 – P. 265
4. Основы права. Учебно-методическое пособие– М.: Юристъ, 1996.
5. Авдеева Т.Т, Экономическое развитие местного сообщества: методология и технология, Краснодар : Экоинвест, 2001. - 278 с.
6. Парсонс.Т, Система современных обществ. М, 1998. - 270 с.
7. Pfeffer G.,Salancik The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. – New York: Harper & Row
8. Clarkson. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance // Academy of Management Review, 1995. - №1. – pp.92-117
9. Коновалов В.В., Международные финансовые организации и их роль в мировой финансовой системе/,В сборнике: Современные тенденции развития экономики России и зарубежных стран Сборник научных трудов. Москва, 2017. С. 9-11.
10. Ефремов.Д.В., Чихун Л.П., Роль международных финансовых организаций на рынке прямых иностранных инвестиций // Горизонты экономики. 2016. № 1 (27). С. 42-50

Димитрова А. М.,
д-р, главен асистент
Университет „Проф. д-р Асен Златаров” - Бургас, България

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА ФУНКЦИОНИРАНЕТО НА ЛОГИСТИЧНИТЕ ВЕРИГИ

Въведение

За да се оцени успеха от приложението на стратегиите за управление на логистичните вериги, е необходимо да се подберат подходящи измерители за оценка на тяхното функциониране преди и след реализацията на стратегическите решения [1].

Когато едно предприятие от дадена логистична верига си постави за цел да подобри своята дейност, неговите усилия могат да се съсредоточат върху подобряване на стойностите на показатели, които са специфични, или за цялото предприятие, или за отделните негови функции. Тези два подхода обаче не са недостатъчни, ако трябва да се подобри работата на цялата логистична верига [2]. Например, ако едно предприятие от логистичната верига реши да оптимизира натоварването на своите мощности, с оглед намаляване на инвестиционните разходи, то може да пропусне да вземе под внимание факта, че това може да доведе до по-дълги опашки от чакащи за обработка продукти или клиенти и по-продължителни престои. Тази особеност е следствие от взаимната обвързаност и противоречие между степента на натоварване на капацитета и времето за реакция на клиентските поръчки [3].

Поради различията в целите и стратегиите на логистичните вериги, при различните видове логистични вериги трябва да се използват различни показатели, с които да се оцени конкурентоспособност на логистичната верига [4]. Най-общо за логистичните вериги, които акцентират на постигането на максимална ефективност, подходящи показатели са тези, които са ориентирани към оценка на натоварването на мощностите и обращаемостта на запасите на цялата логистична верига [6]. При логистичните вериги, които като критерии за конкурентоспособност са избрани бързината и надеждността на доставката, подходящ показател може да се окаже наличността на продуктите [7].

За да може да се извърши надеждна оценка на функционирането на логистичните вериги, е необходимо да се подберат показатели, които съдействат за подобряване на цялата логистична верига [5]. Хаусман предлага три групи показатели за оценка на дейността на логистичните вериги. Те подпомагат оценката и подобренията в дейността на глобалните логистични вериги. Характерно за тези подобрения е, че те преминават извън границите на организационните и държавните граници и дават отражение върху цялостната работа на логистичната верига. Според него, за да бъде оценката адекватна и мерките за подобряване на дейността ефикасни, е необходимо всяка една логистична верига трябва да бъде оценявана поне

по един показател за всяко от следните три измерения, а именно обслужване, стойност и ефективност на използването на активите и време. В тази система от показатели липсват измерители за направлението качество. Според Хаусман качеството следва да се разглежда като даденост в съвременното управление на логистичните вериги.

Показатели за оценка на обслужването

Показателите за оценка на обслужването измерват степента на обслужване на клиентите от страна на логистичната верига. Основните проблеми при тази група показатели са свързани с изчисляването на разходите при недостиг от запас или закъснение в доставките. Затова нормативните стойности на тези показатели се задават на ниво потребители [8].

Много важна особеност при използването на тези показатели е, че те са различни при двете системи за управление на производството: производство на склад и производство по поръчка. Продуктите, които се произвеждат на склад, са такива, които трябва да са винаги на разположение за покупка от клиентите, докато при производство по поръчка клиентите трябва да изчакат определено време, докато поръчката бъде изпълнена.

Най-често използваните показатели, които се използват при системата „*производство на склад*”, са:

- *Дял на изпълнените незабавно поръчки за продуктови линии.* Той се изчислява като процент от продуктовете линии от всички потребителски поръчки, които са изпълнени незабавно.

- *Дял на изпълнени изцяло поръчки.* Това е процента на изпълнение на всички отделни продуктови линии, съдържащи се в една цяла поръчка. За разлика от предходния показател, този показател се използва при организации, чиито клиентски поръчки включват голям брой продуктови линии.

- *Дял на надеждните доставки.* Той описва процента на доставките, които са доставени навреме. Прилагането на този показател няма пряк ефект върху потребителя. Неговото използване обаче има изключително важно значение за размера на гаранционния и текущия запас и тяхното отражение върху цената на продукта.

- *Разходи за изпълнени със закъснение поръчки / пропуснати продажби.* Целта на този показател е да се измерят допълнителните разходи, които възникват поръчки, които се изпълняват със закъснение, както и пропуснатите продажби за даден период, вследствие тяхното неизпълнение.

- *Брой на изпълнените със закъснение поръчки.* Целта на този показател е да се измери броя на изпълнените ненавреме поръчки за даден период, което е индикатор за степента на обслужване на клиентите.

- *Времетраене на закъснението при изпълнението поръчките* е времето за изпълнение на неизпълнените в срок поръчки.

Най-често използваните показатели, които се използват при системата „*производство по поръчка*”, са:

– *Период за реакция на търсенето на клиента.* Той се определя като *нормативен срок за доставка.* Описва времето, което потребителят трябва да изчака, докато се изпълни неговата поръчка.

– *Процент на изпълнените своевременно поръчки* е процента на клиентските поръчки, изпълнени навреме.

– *Доставка на време* е процента на навременните доставки.

– *Разходи за закъснелите поръчки.*

– *Брой на закъснелите поръчки за даден период.*

– *Времетраене на закъснелите поръчки.* Тук се оценява средната стойност на допълнителното време, необходимо за изпълнение на поръчките при закъснение.

Показатели за активи

Показателите за активи измерват стойността и ефективността на използването на запасите в рамките на логистичната верига [9].

Независимо от вида на дейностите в логистичната верига могат да се посочат два общи измерителя, а именно:

-*Стойност на запасите в логистичната верига.* Той измерва стойността на запасите и неговите значения фигурират в баланса на фирмата.

-*Обращаемост на запасите.* Целта на този запас е да посочи ефективността в използването на запасите. Изчислява се като себестойността на продадените стоки се разделя на стойността на запасите.

Оценката и анализа на тези измерители, както и разработката на мерки за тяхното подобряване, трябва да се извършва винаги заедно с показателите за ниво на обслужване, което е необходимо да се осигури от логистичната верига.

От гледна точка на производствените организации запасите в логистичните вериги се разделят според вида на запасите, например, суровини, незавършено производство и готови продукти. При анализирането на логистичната верига, тези видове запаси трябва да се разглеждат като едно цяло, за да се избегнат високите разходи за отчитане на настъпилите промени между различните видове в края на счетоводния период.

Показатели за време

Показателите за време отразяват времевите аспекти във функционирането на логистичната верига. Тези аспекти се отнасят до точността на доставките, бързината на доставките, реакцията и гъвкавостта на доставките [10]. Към тези показатели спадат:

-*Производствен цикъл във възел на веригата.* Той описва общото време за изпълнение на поръчка.

-*Производствен цикъл на цялата логистична верига.* Той отразява общото време за изпълнение на нова поръчка, ако нивата на всички запаси в горната част на веригата и във фирмата са равни на нула.

-*Цикъл на паричната обращаемост* е времето, ограничено между момента на плащане за материали или компоненти и получаването на пари от клиентите. Той се изчислява като от сумата на запасите и вземанията се

извадят задълженията (измерено в дни).

- *Гъвкавост на доставка.* Този показател измерва гъвкавостта при поява на търсене по-голямо от предвиденото. Този показател е важен за фирмите от високотехнологичните отрасли. Той отразява способността на доставчика да достави допълнителни количества в рамките на определен период.

- *Период за реакция на търсенето на клиента*

Заклучение

Успешното изграждане и функциониране на логистичните вериги зависи от правилния избор на стратегии за тяхното управление. За оценяване на правилността на избора на подходяща логистична стратегия и разработването на мероприятия за подобряване на процесите в логистичната верига е необходимо да се подбере подходяща система от логистични показатели, с които да се извърши оценка на нейното функциониране и резултати.

Литература:

1. Cachon, G. and M. Fisher, Management Science, 2010.
2. Chopra, S. and P. Meindl, P, Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation, 2011.
3. Cohen, M. and A. Huchzermeier, Quantitative Models for Supply Chain Management, Boston, USA, Kluwer Academic Publishers, 2008.
4. Dutta, B. and Jackson, M. The Models of Strategic Formation of Networks and Groups, B. Dutta and M.O. Jackson, Springer Verlag, Heidelberg. 2011
5. Hausman W., The Practice of Supply Chain Management: Where Theory and Application Converge, Boston, USA, Kluwer Academic Publishers, 2013.
6. Lee H. and C. Tang, Management Science, 2010.
7. Peleg B., The Supply Chain Connection, Newsletter of the Stanford Global Supply Chain Management Forum, <http://www.stanford.edu/group/scforum>, 2013.
8. Stevens, G. Integrating the supply chain. International Journal of Physical Distribution & Materials Management, 19: 2019, 3–8.
9. Pyke D. and Johnson, M., The Practice of Supply Chain Management: Where Theory and Application Converge, Boston, USA, Kluwer Academic Publishers, 2013.
10. Tsay A., S. Nahmias and N. Agrawal, Quantitative Models for Supply Chain Management, Boston, USA, Kluwer Academic Publishers, 2018.

Антонова Е.Г.

докторант

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

ПРОЦЕСИ ПО ВНЕДРЯВАНЕ НА СТРАТЕГИИ ЗА ЗЕЛЕНА ЛОГИСТИКА В МАЛКИТЕ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Въведение

В своята същност зелената логистика се фокусира върху въздействието на корпоративните процеси върху живота и здравето на служители,

потребители и общество, както и върху влиянието на стопанските дейности върху околната среда. Внедряването на процеси по зелена логистика в малките и средни предприятия (МСП) е инструмент за постигане на добра фирмена репутация и култура, призната от останалите участници във веригата на доставките на предприятието, докато налице е устойчиво развитие на бизнеса.

Днес, когато бизнеса функционира повече от всякога в условия на силна глобализация, стопанските управленци са изправени пред необходимостта за постигане на конкурентни предимства, отговарящи на широк кръг от общоприети условия [1]. Околната среда се възприема за важен фактор върху дейността на предприятията и върху процесите по планиране и внедряване на корпоративни стратегии. Налице са нови пазарни възможности за постигане на положителен финансов резултат, когато са изпълнени условията по опазване на околната среда [2]. Все по-често става ясно, че традиционните пазарни дейности на предприятията са неефективни при съвременните турбулентни условия и организациите следва да внедряват нови технологии за постигане на своите цели, например акцент върху зелените аспекти на предприемачеството. Адекватният отговор на промените на средата, комбиниран с ефективни дейности създава разликата между ефективните и неефективните компании [3]. За поддържане на конкурентни пазарни позиции вече не е достатъчно фокусирането само върху предоставяне на високо качество на стоките и услугите, а от доставчиците се изисква процесен подход по повод нови възможности и характеристики на продукта за оптимизирането му [4].

Целта на настоящата разработка е да се обобщят част от инициативите на МСП по отношение на зелена логистика в условията на ограничен ресурсен потенциал на предприятието и да се идентифицират основните предимства за малките бизнеси по повод внедряването на зелени логистични процеси. Предмет на разработката е посочване на подходящи логистични стратегии, които не са ресурсоемки и които лесно могат да бъдат внедрени и ефективно работещи в МСП за достигане на повишена резултатност на веригата им на доставките.

Зелени логистични дейности в системата на МСП

Повишаването на осведомеността в бизнес общностите относно значението на екологичното развитие и прилагането на различни техники за управление на околната среда са в отзвук с придобилите важно значение в съвременния социално-обществен живот понятия като „устойчиво развитие“, „зелен бизнес“, „зелено управление“. Тъй като корпоративният свят се развива глобално, бизнесът също преживява промяна от традиционна финансова структура към модерна икономика, базирана на капацитета, с която е готова да се установи в зелените икономически измерения. Без съмнение корпоративният свят е основен участник в дискусиата за екологичните проблеми и следователно е важна част от решението за опазване

на околната среда. Интересът към екологията в бизнеса в световен мащаб възниква от глобални договори за борба с изменението на климата [5]. Популяризираните са регламенти и политики с ефект на забавяне унищожаването на природни ресурси и отрицателно въздействие върху човечеството и обществото като цяло [6], [7]. Тъй като стопанските организации също трябва да открият начини и техники за редуциране на отрицателните ефекти върху екосистемите, пред тях се поставят допълнителни предизвикателства, за да достигнат стратегическите си цели. Успехът в корпоративната общност и максималния икономически ефект изискват от организациите днес концентрация и върху социалните и екологичните фактори, наред с икономическите и финансови такива и да улеснят бизнеса [8].

Някои техники и дейности по зелена логистика, които се идентифицират с устойчивост и с параметри, характерни за зелената икономика и които биха могли да представляват възможност за научни изследвания в бъдеще, са в обхвата на рационалното усвояване на енергийните източници. Добри практики за развитие на МСП в областта на зеленото управление на логистиката са:

1. Зелен подбор на специалисти по логистика

Привличането на висококачествен персонал е ключово предизвикателство за човешките ресурси във „войната за таланти“ [9]. Организациите признават, че получавайки репутация на зелен работодател, те по-ефективно привличат нови таланти [10]. Германски фирми като Siemens, BASF, Bayer и Mannesmann използват екологични дейности и зелен имидж, за да привлекат висококачествен персонал [11]. Зеленият кадрови подбор може да се дефинира като процес на наемане на хора със знания, умения, подходи и поведение, които се идентифицират със системите за управление на околната среда в дадена организация.

2. Зелено управление на дейностите по логистика

Базира се на фирмени политики, свързани с екологичните проблеми и решението им в дейностите на компанията. Зеленото управление се концентрира върху въпроси като екологичен избор на транспорт, избор на съоръжения, охладителни и отоплителни системи с висока енергийна ефективност и ниски емисии, поддръжка на информационни системи за провеждане на одити с цел получаване на полезни данни за екологичните показатели. Въпросите, свързани с опазването на околната среда, се отнасят до необходимостта мениджърите да внедряват практики по зелено управление за всички логистични дейности.

3. Зелено развитие

Обучението на специалистите по логистика в работни методи, които пестят енергия, намаляват отпадъците, и промоцират екологичните политики на фирмата е достъпно, изисква премерени усилия от страна на мениджмънта, не натоварва излишно бюджета на организацията и същевременно може да доведе до устойчиви резултати в дългосрочен план. Така нап-

пример инвестирането в енергийно пестеливи практики, оборудване и активи ще редуцира условно постоянните и режийни разходи на компанията, ще има положителен ефект върху счетоводния баланс на фирмата, а промоцирането на тези дейности ще доведе до благоприятен корпоративен имидж сред заинтересованите страни – партньори, клиенти, инвеститори, обществото като цяло.

Създаването на зелени инициативи в компанията може да оптимизира логистичните решения и да подобри ефективността на дейността. За целта мениджърите изграждат мрежа от устойчиви решения: офиси в зелени сгради, които включват подобрени характеристики за енергийна ефективност, възобновяема енергия и управление на дъждовни води; установяване на офис, освободен от консумация на хартия чрез тотално въвеждане на информационните технологии в бизнеса на компанията; рециклиране и обезвреждане на отпадъци, пълно потребление на активите без остатък, нулев брак.

Планирането и организирането на веригата на доставките на малките предприятия в светлината на зелените инициативи и кръговата икономика изисква целеполагането на логистични стратегии и адекватна оценка на инвестициите спрямо ползите. Стратегическото планиране на логистиката на МСП изисква запознаване със съвременните технологии и решения в областта на екологията, за да се заложат инициативи с положителен ефект в дългосрочен план, отчитайки бързия научно-технически прогрес в областта. Тогава малката фирма може да разчита на добра възвращаемост и постигане на желани резултати в стратегически аспект.

Стратегически аспекти на логистиката в МСП за постигане на устойчиво развитие

Логистичната фирмена стратегия поставя насоките за оптимизация на логистичните дейности, като посочва целите на компанията и методите за постигането им. Традиционното организиране на дейностите по логистика и интегрирането им в структурата на организацията са широко застъпени като предмет на изследване в специализираната литература. Техният обхват и структура са пряко следствие от множество стратегически решения в рамките на организационната и бизнес стратегиите на организацията.

По-долу са представени някои конвенционални логистични стратегии и универсални постановки, чийто фундамент може да бъде използван от МСП през призмата на зеления бизнес. Зеленото целеполагане в бизнеса не винаги изисква революционни и труднодостъпни решения. Находчивостта на мениджърите на МСП с фокус върху устойчивите решения подпомага лесното адаптиране на логистичните аспекти на предприятието в желана посока.

Логистичните процеси са един от компонентите на организационните бизнес процеси. Подобряването на организационните бизнес процеси

включва подобряване на логистичните процеси, което оказва влияние върху обхвата на логистичните дейности и структурата за тяхното управление. В тази връзка съществено значение има избора на подход за тяхното подобряване [12], както и на подход, по който ще се оценява величината на общото необходимо подобрене на логистичните процеси [13]. Не по-малко влияние оказва също и подхода, по който ще се оценява величината на необходимо подобрене на логистичните подпроцеси [14] и подхода, по който ще се оценява приоритетността на подобренията на логистичните подпроцеси с оглед достигане на максимална ефикасност и ефективност [15].

Логистичните стратегии на МСП не могат да бъдат квалифицирани като добри и лоши, а по-скоро да бъдат категоризирани по отношение на два признака: вид собственост на капитала и зависимост на фирмата от нейната външна среда. В допълнение се твърди [16], че логистичните стратегии на МСП трябва да бъдат разгърнати само при подходящи условия и никоя компания не трябва да „злоупотребява“, за да вгради логистиката в стратегическата си политика. Пак там се подчертава, че компаниите, които го правят, са по-ефективни на своите пазари и при осъществяването на вътрешните си процеси. Същите разглеждат 3 основни модела на бизнес стратегии при МСП:

А: Целенасочена, проактивна стратегия, насочваща веригата на стойността в посока дейности с висока добавена стойност.

В: Реактивна стратегия, при която градивното внедряване на логистични дейности подпомага максимизирането на достъпа до активи и ресурс. Логистиката е инструмент за постигане на глобалните цели на управление.

С: Зараждащи се и развиващи се малки фирми генерират набор от прийоми в областта на логистиката, за да повишат своя имидж на пазара, но при запазване на независимост от трети страни.

Върху разработката на логистичната стратегия пряко влияние оказват организационната стратегия и съответните бизнес стратегии. Така например едно от важните стратегически решения на ниво организация е решението за аутсорсинг на логистичните процеси. Това решение е пряко следствие от избраните критерии за оценка на степента на аутсорсинг на логистичните процеси [17]. Един от важните критерии е разходния. Затова е от съществено значение какъв подход ще се използва за определяне на разходите при решенията за аутсорсинг [18]. Постигането на стратегически успех зависи от правилната оценка на предимствата и недостатъците на аутсорсинга на логистичните дейности [19].

Логистиката е постоянно развиващ се процес, започващ с неговото планиране и организиране и завършващ с получаването на налично плащане по извършена услуга или продажба към клиента, за да се обезпечи задоволяването на потребителското търсене. Цикълът се повтаря по спирала в

пространствено-времеви аспект с отчитане на измененията и адаптиране към новите условия. Същото следва да бъде повторено отново по начин, отговарящ на всички изисквания на пазара при минимални разходи и капиталови инвестиции. Къде ще бъде мястото на екологичните политики в тази спирала зависи от подхода на собственика-управленец на МСП и такова място не е задължително да бъде предвидено, но практиката показва, че компаниите, които го правят печелят конкурентни предимства за сметка на тази, които го пренебрегват.

Заклучение

Все повече се наблюдава глобален натиск в посока установяване на етични и устойчиви политики на водене на бизнес вече и за МСП с цел подобряване на цялостния бизнес климат, но най-вече заради директен ефект върху състоянието на околната среда и качеството на живот на хората. Ако МСП се интересуват от трансформиране на бизнеса им в по-екологичен, то следва същите да се обърнат към внедряването на зелени инициативи, заложени във фирмената стратегия. Последващият положителен резултат се изразява в пряк и косвен финансов аспект. Един от ключовите начини за успешно реализиране на зелените стратегии на предприятието е обучението на персонала, за да бъде същия ангажиран в зелените дейности и да припознае техните ползи. В дългосрочен план зелената фирма си гарантира устойчиво конкурентно предимство с допълнителен критерий за удовлетвореност на лоялни клиенти.

Литература:

1. Bencikova, D., I. Chlebakova, J. Dubec, Cultural intelligence as an inevitable part of management practices in Slovak small and medium businesses. In *Vojenske reflexie : vojenske vedecko - odborne periodikum*. - Liptovsky Mikulas : Akademia ozbrojenych sil M. R. Stefanika, ISSN 1336-9202. 8 (2), 35-45, 2013
2. Elexa, L., Planning process in Small and medium sized enterprises in Slovakia. *Cag University Journal of Social Sciences*, 6 (2), ISSN 1304-8392, 2009
3. Klement, L., Innovation Performance of Slovak Republic and Possibilities of its Strengthening. *Studia Universitatis "Vasile Goldis": seria Stiinte Economice*. - Arad : Universitatea De Vest "Vasile Goldis" din Arad, 19 (1), ISSN 1584-2339, 2009
4. Musova, Z., *Spolocenska zodpovednost' v marketingovej praxi podnikov*. Banska Bystrica : Univerzita Mateja Bela, Ekonomicka fakulta v Banskej Bystrici, ISBN 978-80-557-0516-3, 2013
5. Victor, D. G., *The collapse of the Kyoto Protocol and the struggle to slow global warming*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001 [Google Scholar]
6. Christmann, P., G. Taylor, Globalization and the environment: Strategies for international voluntary environmental initiatives. *Academy of Management Executive*, 16, 121–135.10.5465/AME.2002.8540373, 2002
7. Shrivastava, P., S. Berger, Sustainability principles: A review and directions. *Organization Management Journal*, 7, 246–261.10.1057/omj.2010.35, 2010
8. Daily, B. F., J. Bishop, R. Steiner, The mediating role of EMS teamwork as it pertains to HR factors and perceived environmental performance. *Journal of Applied Business Research*, 23, 95–109, 2007

9. Renwick, D.W.S., T. Redman, S. Maguire, Green Human Resource Management: A review and research agenda. International Journal of Management Reviews, 15(1), 1–14.10.1111/ijmr.2013.15.issue-1, 2013
10. Phillips, L., Go green to gain the edge over rivals. People Management, 13, 9, 2007
11. Wehrmeyer, W., Greening people: Human resources and environmental management. Sheffield: Greenleaf, 1996 [Google Scholar]
12. Димитрова, А., Димитров И., Критерии за оценка на степента на аутсорсинг на логистичните процеси, Академично списание „Управление и образование”, Том XIII, кн.2, Бургас, 2017
13. Димитрова, А., Димитров Ив., Подход за определяне на разходите при решения за аутсорсинг, Conference proceedings, XIV International scientific conference “Management and Engineering’ 17”, Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria, 2017
14. Димитрова, А., Предимства и недостатъци на аутсорсинга на логистичните дейности. Академично списание „Управление и образование”, Том XIV, кн.2, Бургас, 2018 г.
15. Димитров Ив., Димитрова, А., Янгъзов П., Подход за подобряване на снабдителската логистика, Conference proceedings, XI International scientific conference “Management and Engineering’ 16”, Vol. 1, June, Sozopol, Bulgaria, 2016.
16. Halley, A., A. Gulihon. Logistics behavior of small enterprises: performance, strategy, definition. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, Vol.27, No8, 1997
17. Yangyozov, P., Dimitrova, A., Approach of Assessment the Overall Necessity of Supply Logistics Processes Improvement, „Recent”, Vol. 17, No 2, (48), July 2016
18. Dimitrov, I., Yangyozov P., Dimitrova A., 2015. Approach of assessment the necessity of supply logistics sub-processes improvement. KSI Transactions on Knowledge Society, Vol. 8, No 3, 2015
19. Dimitrov Iv., Dimitrova, A., Yangyozov, P., Approach of assessment the priority of supply logistics sub-processes improvement Central European Review of Economics and Finance, N. 1, vol. 17, 2017

Копринкова-Нончева Н.Д.

докторант

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

ИСТОРИЧЕСКО ВЪЗНИКВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА МОДЕЛА “ДРОПШИПИНГ”, КАТО ЧАСТ ОТ ВЕРИГАТА ЗА ДОСТАВКИ

Въведение

Дропшипингът е модел за доставка, който съществено се отличава от традиционната верига за доставки. Еволюцията на модела през годините налага принципите на електронната търговия, като основа за цялостното му функциониране. Основните участници в дропшипинга са производителите или дистрибутори на стоки и услуги, търговците на дребно, предлагащи продуктите на производителя, посредством електронните канали за комуникация и крайният потребител. Търговците на дребно използват на-

личните ресурси на производители или дистрибутори, в позицията им на доставчици на стоки и по този начин не реализират разходи за склад и съхранение, а се фокусират единствено върху разширяване на клиентската база, проучване на търсенето на стоки на пазара и директната комуникация с клиенти.

Глобализацията на бизнес процесите има за цел да скъси разстоянието между производителите, търговците на дребно и клиентите. Основен стремеж за развитието на предприемачеството е премахването на търговските ограничения и създаване на условия за синхронизиране на дейностите в организациите. От съществено значение за разбирането и правилното приложение на модела е да бъде открито разликата между традиционната и електронната търговия.

Традиционната и електронната търговия в контекста на приложението на модела дропшипинг

Една от най-големите разлики между доставката на стоки с дропшипинг от доставката с традиционната търговия е продажбата в интернет, като основен фокус е поставен върху потока на стоки във веригата. При традиционната търговия е необходимо наличието на физически магазин, където клиентът прави избор на продукти и заплаща за тях по едно и също време и място с физическото им получаване [3].

Електронната търговия е един от най-динамичните и важни сектори в икономиката, характеризира се с лекотата, с която се преодоляват физически, културни и национални бариери. Благодарение на това потребителите могат да купуват онлайн, дори от най-отдалечените кътчета на земята [4].

Електронната търговия се характеризира с висока степен на динамичност, а дропшипингът е услуга, предназначена да спести разходи за складиране и съхранение на търговци в сферата на електронната търговия.

Историческо възникване и развитие на дропшипинга

Въпреки, че в научната литература не може да бъде открит широк набор от изследвания, във връзка с историческото възникване и поетапното развитие на модела дропшипинг, то хронологичното проследяване на съществуващите трудове в областта ни дава основание да твърдим, че една от най-ранните препратки, свързана с приложението му е заложена в принципите на маркетинга на Бекман и Мейнард през 1927 г. Авторите поддържат тезата, че въпреки, че търговецът на едро, прилагащ дропшипинг, да е с ограничени функции, той е ключова фигура в търговския процес, поради наложената търговска практика производителите да изпращат стоки директно до търговеца или до потребителя. Търговците не притежават склад, а поемат правото на собственост върху стоките и носят отговорност за доставката [1].

В миналото терминът се е използвал за реализиране на доставка на стоки, при която се изпуска ролята на посредника, който от своя страна е и инициатор на поръчката. По този начин доставката се осъществява директно от производителя до клиента, без участието на търговеца [6].

На малко по-късен етап в литературата може ясно да се открие разделението на традиционната верига за доставки и дропшипинга. През 2002 г. се заформят спорове, във връзка с поддържане на вижданията, че традиционният търговец осъществява по-добро обслужване на клиента от търговеца, прилагащ дропшипинг [5].

В същото време, Фускалдо прогнозира положителното развитие на модела, по отношение на доставката на хардуер от фирми в сектор информационни технологии чрез дропшипинг, с цел намаляване на разходите [2].

От направеното проучване, става ясно, че няма ясно открит период на възникване на дропшипинга. В миналото той се прилага и разглежда, като маркетингова функция или, като обикновени търговски взаимоотношения, във връзка с доставката на специализирани стоки, предимно в сектор информационни технологии. Не съществуват данни за други стоки и услуги, които са подходящи за доставка на основата на модела.

Развитие на дропшипинга в практико-приложен аспект

Ако разгледаме историческото му възникване от практико-приложен аспект в търговските взаимоотношения, то ще открием силно противоречие. Съществуват данни за разграничаването на четири периода на развитие на модела: 60-те и 70-те години на 20-ти век - преди ерата на интернет; 90-те години - с появата на интернет революцията; 2000-та година - завладяването на пазара от Amazon и Ebay; 2010-та до 2018-та година - китайската революция.

Информация за това периодизиране, освен чрез историческото проследяване на еволюцията в търговските взаимоотношения, се открива и в специализираната платформа за електронна търговия, дигитален маркетинг, реклама и дропшипинг - Wholesale Ted [10].

През 60-те и 70-те години на 20-ти век, преди появата на интернет, реализирането на поръчки на стоки се осъществява по телефон, а изборът от страна на клиента, съответно чрез публикуван каталог с разнообразни продукти. Именно на този принцип компаниите започват да използват модела дропшипинг. Каталогите за поръчка на стоки по пощата се издават от компанията производител, а клиентът поръчва директно по телефона артикул, който съответно да бъде доставен до адрес от производителя.

Компанията, която е определена за един от правоприемниците на модела е JCPenney & Sears[7].

Приложението на дропшипинг (чрез използване на каталог, който измества функциите на търговец на дребно) се отразява положително на финансовото състояние и води до разрастване на бизнеса до степен, в коя-

то JCPenney & Sears изпитва необходимост от намиране на решение за по-бърз и ефективен начин за изпълнение на поръчките на клиентите. За тази цел компанията разработва модел на складове за изпълнение (по подобие на популярните в настоящия момент Fulfillment By Amazon), които са специално проектирани за ускоряване на процеса по доставка. Основното им предназначение е съхранение на стокови запаси. Друга компания - CompuCard открива възможността за създаване на собствен каталог, който включва само продукти, които са налични в складовете за изпълнение на JCPenney & Sears. По този начин моделът се видоизменя до степен, която е сходна и с настоящото определение за доставка чрез дропшипинг.

Периодът след появата на интернет през 90-те години може да бъде категоризиран, като неуспешен за модела. Навлизането на електронната търговия, като възможност чрез използването на интернет и недоброто познаване на начините, ползите и ефектите сред потребителите създава недоверие, което прекъсва развитието.

Периодът след 2000-та година може да бъде определен за ключов в развитието на дропшипинга. Основание за това твърдение ни дава факта, че електронната търговия е добила популярност в обществото и клиентите умело използват различни електронни магазини за поръчка на стоки. Ролята на Amazon и eBay е от особена важност за търговците, тъй като платформите създават условия за продажба на стоки без наличието на собствен онлайн магазин. Именно това нововъведение усъвършенства дропшипинга и го приближава до познатия ни модел към момента. Тук е мястото да уточним, че използването на ресурсите на Amazon и eBay за продажба води до отпадане на разходите на търговците за реклама на продаваните продукти чрез Google Ads и Facebook.

Наложилото се китайско влияние над търговията в пазарите от цял свят в интервала 2010-2018 г., с въвеждането на платформата Aliexpress е отличително по отношение разширяването на обхвата на дропшипинга. Именно по това време се създава възможността търговци да купуват стоки на ниски цени, като съответно ги продават на местния пазар с реализиране на марж [10]. В същия период е разработена и платформата Shopify, чиято основна функция е улесненото създаване на електронен магазин. През 2015 г. влияние върху еволюцията на модела оказва и приложението Oberlo [8], което превръща магазините на Shopify [9] в полуавтоматизирани магазини за дропшипинг.

Заклучение

В заключение можем да кажем, че в научната литература има данни за съществуването на модела за доставки дропшипинг още от 1927 г. В съвременната му форма, обаче, той се налага след 2000 г., поради революционното влияние на интернет и новите технологии в дейността на малките и средните предприятия и в обществения живот в цялост. Ключов етап в

развитието на модела е световната икономическа криза от 2008 г., когато нарастването на производствените разходи на предприятията и намаленото търсене на стоки от страна на потребителите оказва отрицателно влияние върху нормалното функциониране на пазара. Наблюдава се свиване на производството и нарушаване на процеса на работа на веригата за доставки. Тези събития безспорно променят структурата, както на електронната, така и на традиционната търговия. В този период на икономическа нестабилност е отредено значимо място на електронната търговия, която предлага по-добра възможност за продуктово разнообразие, както и за закупуване на стоки на по-ниски цени.

Литература:

1. Beckman, T., Maynard, H. (1946). Principles of Marketing, 4th Ed. New York, NY: Ronald Press, 1946,
2. Fuscaldò, D., E-commerce: B-to-B—Looking big: How can online retailers carry so many products? The secret is 'drop-shipping' // Wall Street Journal, R7, 2003,
3. Heizer, J., Paul, G., Barry, R., Operations Management. Supply chain Manage, 436, pp. 438-450, 2014,
4. Kaluzhsky, M., 2014, Dropshipping-a revolutionary form movement of goods in the global economic crisis, Management and marketing in the innovation economy, Ed., 2014;).
5. Pan, X., Shankar, V., Ratchford, B., Price competition between pure play versus bricks-and-clicks e-tailers: Analytical model and empirical analysis, The Economics of the Internet and E-commerce Advances in Applied Microeconomics, 11, pp. 29–61, 2002,
6. Scheel, N., Drop Shipping as a Marketing Function. Greenwood Publishing Group, 1990)
7. <https://www.businessinsider.com/jcpenney-dramatic-decline-history-photos-2019-5#by-1914-the-golden-rule-had-become-a-fully-incorporated-company-it-officially-changed-its-name-to-jcpenney-and-set-up-its-headquarters-in-new-york-city-3>
8. Oberlo - <https://www.oberlo.com>
9. Shopify - <https://www.shopify.com>
Wholesale Ted, <https://www.wholesaleted.com/the-history-of-dropshipping>

Копринкова-Нончева Н.Д.

докторант

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

ДЕВИАЦИЯ НА МОДЕЛА “ДРОПШИПИНГ” В КОНТЕКСТА НА ОСНОВАНИЯТА ЗА ВЪЗНИКВАНЕТО И ИЗПОЛЗВАНЕТО МУ

Въведение

Моделът за доставка “дропшипинг” заема значимо място на световните пазари. Ясно подчертан е интересът на малките и средните предприятия

тия (МСП) и търговците на дребно за използване на еволюционна форма на традиционната верига за доставки, с цел поемане на минимален риск, постигане на икономия от мащабите и реализиране на по-малък обем инвестиции за дейността. Дропшипингът се отличава от класическия модел на веригата за доставки по това, че електронните търговци на дребно не поддържат и не управляват складови запаси, а осъществяват единствено продажба, докато доставчиците в лицето на производители на стоки или национални дистрибутори поддържат запаси и разпространяват продуктите от името на търговците.

Разглеждане на традиционната верига за доставки и дропшипинга

В голяма част от научните изследвания в областта на дропшипинга се прави тясна съпоставка между традиционната верига за доставки и дропшипинг. Не винаги, обаче, се очертава ясна граница между двата модела. В много от случаите на пръв поглед двете възможности се припокриват и разглеждат, като едно цяло. Въпреки това имаме основание да разгледаме модела дропшипинг, като девиация на традиционния модел на веригата за доставки, в контекста на неговото развитие и значително различния принцип на приложение.

На първо място, фундамента, на който е изграден дропшипинга е тясно свързан с фирмената дигитализация, осъвременяване и съкращаване на бизнес процесите в организацията, с цел премахване на търговските граници и създаване на условия за тясна взаимовръзка между производител и търговец на стоки. Именно това сътрудничество е от ключово значение, що се отнася до организиране на търговския процес в МСП. Те, от своя страна, могат да се фокусират върху производството, подобряването и правилното съхранение на произвежданите продукти. Ролята на електронния търговец е да предлага стоките и да осъществява активна комуникация с крайните потребители. По този начин предприятията могат значително да съкратят своите разходи за маркетинг, реклама, както и за персонал в структурата на търговския отдел.

Основен момент в развитието и разпространението на модела в световен мащаб е схващането, че еволюцията на Интернет през последното десетилетие, се превръща в мощен канал за маркетинг и дистрибуция за продажба на стоки и услуги, който стимулира необходимостта от разработване на многоканални системи за разпространение [2].

В тази връзка може да се приеме, че дропшипингът се развива в три области [3]:

- тематични групи в социалните мрежи (VKontakte, Facebook и други), с помощта на които свободни търговци рекламират и търгуват с продукти от световни онлайн платформи;

- онлайн магазини, които отказват покупката на стоки на едро, поради наситеността на пазарите и намаляващото потребителско търсене;
- търговци с опит в продажбата на употребявани стоки в интернет.

Причини, наложили използването на модела дропшипинг

От особена важност е да бъдат идентифицирани причините, наложили развитието и използването на дропшипинга, като девиация на традиционната верига за доставки. Една от отправните точки на широк кръг от автори е, че началото на световната икономическа криза през 2008 г. поражда стимул за развитие на нов бизнес модел, тъй като се наблюдава, че дропшипингът очевидно нараства успоредно с увеличаването на транзакциите за електронна търговия [3].

Не е възможно с точност да бъде идентифициран периода, в който дропшипингът се превръща в работещ бизнес модел за електронна търговия, но със сигурност негативните ефекти от кризата върху потреблението, производството и продажбата на нови продукти, налагат на бизнеса да адаптира своите бизнес стратегии към среда, в която липсват икономически ресурси за много домакинства [8].

В същото време икономическата криза носи известен революционен компонент в маркетинговите дейности на потребителския пазар. Появяват се нови възможности за промоция на продукти, мотивите на потребителското поведение и структурата на крайното търсене се променят. Старите методи за популяризиране и позициониране на стоки на пазара престават да действат, но на тяхно място вече се появяват нови, по-прости и по-ефективни [3].

Една от отправните точки на широк кръг изследователи, относно причините, наложили използването на модела е свързана с идеята, че дропшипингът започва да се прилага в случаите на недостиг на стокови запаси, от логистични аспекти и за подобряване на системата за доставки [4], [1], [5], [6].

Друг фактор, с голямо значение, обуславящ необходимостта да бъде използван дропшипинг е изменението в потребителското търсене на пазара. Трудностите за търговците на дребно, продиктувани от високото търсене от страна на клиентите, оказват влияние в логистичните решения [7].

Всичко това ни дава основание да заключим, че перспективата за развитие на информационните технологии, появата на електронната търговия, стремежът на МСП да усъвършенстват своята структура и да оптимизират производствените процеси, в контекста на глобализацията на средата, в която функционират, поставя трайни основи за възникването и използването на съвременни модели за търговия, част от които е и дропшипингът.

Начин на приложение на дропшипинга в дейността на МСП

Детайлизацията на темата за еволюцията на модела налага да бъдат изяснени принципите и последователността на действието му. Съществува изследване, според което управлението на дропшипинга следва да се разглежда от позицията на четири интеракции (взаимодействия) [8]:

Взаимодействие 1: Електронният търговец извършва всички операции, свързани с продажбата и рекламата на продуктите, обект на предварително споразумение между страните във веригата (производител и електронен търговец). Също така той договаря и условията за сътрудничество с производителите.

Взаимодействие 2: Електронният търговец разработва и управлява онлайн магазин, който съдържа описания и изображения на продуктите, доставени от производителите. Предложението на продуктите трябва да бъде актуализирано, според наличността на склада, следователно постоянната комуникация с производителите е от фундаментално значение. На търговеца на дребно са делегирани и права за контрол на комуникационната стратегия, промоцията и рекламата на стоките, които следва да бъдат оповестени в електронния магазин;

Взаимодействие 3: Клиентите правят поръчка за закупуване на стоки или услуги чрез онлайн магазина на търговеца на дребно, а веднага след това той прехвърля обработените поръчки на производителя (доставчик). По този начин търговецът реализира марж от разликата между приходите, генерирани от продуктите, минус фактурираната сума от производителя. Така, на практика, се формира и неговата комисиона.

Взаимодействие 4: Производителят изпраща стоките, които вече са платени от клиента, от името на онлайн магазина до адрес на клиента. В задълженията на производителите са и въпросите, свързани с гаранцията на предлаганите продукти.

От търговска гледна точка този дропшипингът скъсява сроковете за доставка до крайния клиент, тъй като продуктът преминава по веригата от доставчика на дропшипинг, директно до потребителя и позволява на доставчиците да изпратят своите продукти до всеки пазар в кратки срокове и без възникване на допълнителни разходи.

От практико-приложен аспект, специализираната платформа за дропшипинг “Shopify” описва последователността на управление на модела в пет стъпки [9]:

- Стъпка 1: Осъществяване на връзка между производител и търговец;
- Стъпка 1.1 Свързването на производител и търговец може да се случи чрез пазарно проучване и осъществяване на личен контакт между производител и търговец. Бързото развитие на модела налага създаването на два вида електронни платформи за дропшипинг: платформи, които са предназначени за регистрация на МСП-производители и дистрибутори, за да представят своите стоки и услуги и платформи, които са предназ-

начени за регистрация на търговци, имащи намерението да продават продуктите на производителите. На основата на дропшипинг директорите, страните от веригата за доставки могат да осъществят контакт помежду си.

- Стъпка 1.2 Осъществяване на връзка между производител и търговец чрез използването на затворени групи в социалните мрежи, в които са регистрирани производители.
- Стъпка 2: Доставчикът осигурява рекламни и маркетинг материали на търговеца;
- Стъпка 3: Търговецът създава собствен електронен магазин (уебсайт) или използва платформите на eBay, Amazon и други, където публикува информацията за продаваните продукти;
- Стъпка 4: Клиентът прави поръчка от електронния магазин на търговеца;
- Стъпка 5: Плащане на доставчика - МСП - производител или дистрибутор, който се ангажира да осъществи доставката. По отношение на разплащането между производител и търговец е редно да уточним, че в световен мащаб, след като клиентът заплати поръчаната от него стока на търговеца, той от своя страна заплаща стоката на производителя. Едва след това се реализира доставката на продукта. В България моделът се различава по това, че клиентът заплаща на доставчика, след което търговецът получава своята комисиона от сделката.

Заклучение

Голяма част от предприемачите и търговците, които използват електронната търговия в своята дейност, намират дропшипинга за перспективна алтернатива за продажба на стандартизирани артикули, поради спестяването на разходи, които обикновено са свързани с традиционния бизнес модел [3]. Въвеждането на модела в производствените предприятия или в предприятията, изпълняващи ролята на дистрибутор на определени стоки на националния пазар, значително изменя организационната им структура. От позицията си на доставчици на дропшипинг предприятията се фокусират единствено върху производствената дейност и върху качеството на предлаганите продукти, продуктовото разнообразие и управлението на запасите. Следователно дропшипингът спестява време, което може да бъде пренасочено за оптималното управление на запасите. От друга страна, МСП не реализират разходи, свързани с маркетинг и реклама на предлаганите стоки, тъй като това е основна функция на търговците на дребно. Важно условие за търговията чрез дропшипинг е производителите да използват електронни платформи, достъпни за търговците, посредством които се осъществява и контакта между двете страни.

Литература:

1. Ayanso, A., Diaby, M., Nair, S., Inventory rationing via drop-shipping in Internet retailing: A sensitivity analysis, *European Journal of Operational Research*, 171(1), pp. 135-152, 2006,
2. Hübner, A., Holzapfel, A., Kuhn, H., Distribution systems in omni-channel retailing, *Business Research*, 9(2), pp. 255-296, 2016,
3. Kaluzhsky, M., Dropshipping-a revolutionary form movement of goods in the global economic crisis, *Management and marketing in the innovation economy*, Sankt-Peterburg: Info-Da, pp. 172-185, 2011,
4. Khouja, M., The evaluation of drop shipping option for e-commerce retailers, *Computers & Industrial Engineering*, 41(2), pp. 109-126, 2001,
5. Khouja, M., Stylianou, A., A (Q, R) inventory model with a drop-shipping option for e-business, *Omega*, 37(4), pp. 896-908., 2009,
6. Ma, S., Jemai, Z., Sahin, E., Dallery, Y., The newsvendor problem with dropshipping and resalable returns, *International Journal of Production Research*, 55(22), pp. 6547-6571, 2017,
7. Netessine, S., Rudi, N., Supply chain structures on the Internet. In *Hand-book of Quantitative Supply Chain Analysis*, Springer, Boston, MA., pp. 607-641, 2004,
8. Vellve, F., Burgos, S., Dropshipping in e-commerce: the Spanish case, *Esic Market Economics and Business Journal*, Vol. 49, Issue 2, pp. 285-310, May-August 2018,
9. <https://www.shopify.com/blog/what-is-dropshipping>.

Гигов Р.Ж.

докторант

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

ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ИНТЕГРАЦИЯ НА ОСНОВНИТЕ БИЗНЕС ПРОЦЕСИ В БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЧНА ИНФРАСТРУКТУРА

Въведение

Блокчейн технологията (БЧТ) навлиза все повече в глобалния стопански оборот, като тенденциите се наблюдават предимно в развитите държави, но интересът расте и в развиващите се икономики [1]. Приемането и развитието на технологията се отнася към т.нар. нов син океан, тъй като все още е налице неразбиране на предимствата от масовото въвеждане в дневния ред на стопанските процеси. Сферите на приложение са широко спектърни, от медицината до тежката индустрия, като най-често терминът БЧТ се асоциира с неподправеност на информационните данни, което е предпоставка за приложението на технологията във веригите за доставки (ВД). Управлението на веригите за доставки (УВД) предполага интеграция на основни бизнес процеси, като: управление на взаимоотношенията с потребителите; обслужване на потребителите; управление на търсенето; управляване изпълнението на поръчките; поддръжка на производствените процеси; управление на снабдяването; управление разработката на продукти и извеждането им на пазара; управление на материалните и финансови

потоци. Операциите се осъществяват чрез т.нар. хоризонтални и вертикални потоци, като хоризонталните се движат от доставчика на материали, през производителя, а оттам към клиента, докато вертикалните са в посока на създаване и разработката (инженеринга) на продукта и услугата, често представяни като „създаване на добри потоци от добре оформена информация към клиентите” [2].

Споменатите компоненти пораждат необходимост от интеграция в обща информационна инфраструктура. За да се осъществи практически включване на всички гореспоменатите елементи се изисква имплементиране в съответна БЧ архитектура в апликационна форма. Това от своя страна предполага съобразяване с особеностите на въпросната технология. Тъй като част от участниците във веригите за доставки (ВД) са малки фирми е практически невъзможно наемане на специалисти, които да отговарят за разработване и управление на БЧТ проекти в рамките на стопанската организация. От друга страна миграция към нова информационна система предполага отхвърляне на текущата, а заедно с нея – експертния капацитет усъвършенстван с години.

Всички споменати хипотези са проблематични от гледна точка масовото приемане на БЧТ и поради тази причина развитието на технологията поема посока към разработване на децентрализирани приложения спазвайки принципите и изискванията, на които трябва да отговаря всяка БЧ мрежа, а именно: да бъде дистрибутивна по архитектура, т.е. да съхранява данни в БЧ; да притежава криптовалута и да използва токени; да притежава отворен код

Основни етапи характеризиращи бизнес процесите и интеграция в блокчейн архитектура

Към момента на изготвяне на изследването БЧ – общността предлага множество приложения решаващи различни проблемни аспекти на стопанския живот. Основните предпочитания са в посока оперативна съвместимост с наличните информационни системи. Причината е фактът, че компаниите са инвестирали значителни средства в определени информационни системи, а така също и в повишаване компетенциите на персонала за придобиване на релевантна експертиза. Мениджърите са особено чувствителни и подхождат с предубеждение към всяко информационно нововъведение, защото не са достатъчно информирани за предимствата и недостатъците на иновацията.

При БЧТ проблемите са идентични, тъй като е отнело десетилетие, докато се появят значителни сигнали за приложимостта на технологията, потенциалът на която се потвърждава от институционални инвеститори и международни организации. Поради тази причина масовото приемане на технологията зависи най-напред от разбиране на предимствата, недостатъците и решенията, които тя предоставя. Това от своя страна поражда необ-

ходимост от споделяне на знания за БЧТ, достъпни за всички служители на фирмите, а оттам и за клиентите.

За да се потвърди уместността на БЧТ – имплементация в дадена организация е необходимо да се докаже нейното положително въздействие спрямо няколко основни компонента, а именно:

- Удовлетвореност на клиента;
- Ориентация към потребностите на търсенето;
- Масово персонализиране, скорост на транзакциите, операциона ефикасност;
- Информационна и комуникативна свързаност, сътрудничество, координация, гъвкавост;
- Операциона стратегия;
- Осведоменост, разузнаване, експертиза;
- Стратегически партньорства/алианси, интеграция.

Представените компоненти са уместни спрямо имплементацията им в БЧ – приложения, предлагащи комплексна интеграция на контрагенти и клиенти.

Удовлетвореността на клиентите се отчита след засилване на доверието към съответната фирма – доставчик на стоки или услуги. Измерването на доверието е посредством анализиране повторемостта в действията на потребителите, което от своя страна се отразява в обема на поръчките и дава информация за потребностите на референтните групи. Генерираните данни спомагат за прогнозиране на търсенето чрез устройства от типа – Интернет на нещата (ИН), които създават широка база данни, а чрез запис в БЧ се осигурява неподправеност на информацията.

Едно от предизвикателствата на БЧТ е масовото персонализиране и информативна съвместимост на различните БЧ архитектури. В този случай е подходящо използване на хибридни мрежи, съчетаващи предимствата и преодоляване на недостатъците на съответните системи. Скоростта на транзакциите зависи от консенсус – алгоритъма стоящ в основата на БЧТ. Tsukerman [3] застъпва тезата, че размяната на транзакции и обслужване на клиенти в частни (разрешени) БЧ мрежи практически е безплатно и мигновено от гл.г. на скоростта за потвърждение на транзакциите. Навременната размяна на транзакциите повишава операционната ефикасност, която е резултат от информационната свързаност.

Комуникационната свързаност увеличава координацията между контрагентите и е предпоставка за гъвкавост на фирмата. В този случай приложение намират БЧ – приложения повишаващи сътрудничеството между участниците във ВД, чрез включването им обща информационна инфраструктура. Annseley [4] твърди, че повишаване на координацията се постига чрез оркестрация на процесите във ВД, като отчита предимствата на различни БЧ – решения асемблирани в обща платформа интегрирайки всички участници във ВД.

Операционната стратегия отразява плановете на ръководството по отношение бъдещата оптимизация на съществуващата информационна система или интеграция на нова, която да повиши конкурентоспособността на производството в отговор на технологичната дифузия. За да се пристъпи към въвеждане на БЧТ в рамките на организацията е необходимо изследване потенциала на технологията и ефекта, който ще се постигне. Анализът включва проучване (разузнаване) на технологичната готовност на партньорите и осведомяване по отношение използваемостта на БЧТ. Според мнозинството от изследователи в сферата на БЧТ и приложимостта във ВД се заключава, че повечето фирми започват с малки имплементации в рамките на компанията, най-вече с използване на интелигентни договори за уреждане на платежни отношения [5]. Този анализ информира стопанската организация за нивото на експертизата в микро средата на ВД.

На база резултатите от проучването за необходимостта от иновация в информационната система на предприятието се взема решение за включване в релевантни алианси за стратегически предимства, чрез които да се засили синергията в скоростта на предаване на информацията в съответния пул (мнозинство) от компании опериращи в съответната БЧ – инфраструктура. Според доклад на KPMG за заинтересоваността на компанните към БЧТ [6], основен фактор за прилагане на БЧТ в рамките на организацията е делът на контрагентите свързани в мрежата, който предполага оценка на риска от внедряване на технологията в т.ч. размерът на финансовата инвестиция.

Всички гореизложени предпоставки са основа за формиране на съвременните виждания стоящи в основата на Управлението на веригите за доставки (УВД). Една от основните цели, която се постига чрез синергията в областта на информационната свързаност е превенция на риска във ВД, чрез комплексна интеграция на участниците „от край до край”.

Заклучение

Уместността за използване на Блокчейн технологията за целите и управлението на веригите за доставки се потвърждава от потенциала, с който разполага технологията. Именно поради тази причина интересът към областта е в обхвата на изследователи от различни направления. Сред ярките примери са анализите в посока финанси и вериги на доставка (ВД), като често се разглеждат на комплексно ниво.

Причините за комплексния подход се корени във факта, че ВД се характеризират с доставки на стоки и услуги, като насрещните потоци са формирани от финансови средства обезпечаващи изпълнение на клаузи по договорите. Ролята на БЧТ се състои във възможността за интеграция на всички потоци от стоки, услуги и финансови средства, в резултат на което се засилва доверието между участниците в стопанските процеси.

Една от бариерите е недостатъчното разбиране за същността на технологията и произтичащата техническа некомпетентност резултиращо в изключване от т.нар. „елит на цифровата икономика [7]”.

Усилията на масата от разработчици в областта на информационните технологии са насочени към разработване на приложения целящи оперативна съвместимост със съществуващите системи на участниците във ВД и масово персонализиране ориентирано към масовия потребител. Именно този подход ще позволи на нетехническите специалисти да се възползват от предимствата предоставени от БЧТ.

Литература:

1. Kshetri, N. (2018), „1 Blockchain’s roles in meeting key supply chain management objectives”, *International Journal of Information Management*, Vol. 39, pp. 80–89.
2. Heller, D. A., Fujimoto, T. (2017). “Monozukuri Management: Driver of Sustained Competitiveness in Japanese Auto Industry” In Nakano, T. (ed) *Japanese Management in Evolution New direction, breaks, and emerging practices*, New York: Routledge, Ch. 6, pp. 107 – 126.
3. Tsukerman, M., a, “Proof of Stake versus Proof of Work.” (2015) (accessed 29 October 2018) <https://bitfury.com/content/downloads/pos-vs-pow-1.0.2.pdf>.
4. Anseley, G., Bridge to Blockchain: A Platform for Orchestrating Multi Enterprise Networks. (2019) [http://www.supplychain247.com/paper/bridge to blockchain/one network enterprises](http://www.supplychain247.com/paper/bridge%20to%20blockchain/one%20network%20enterprises)
5. Buterin, V., et al. “A Next-Generation Smart Contract and Decentralized Application Platform.” (2014)(accessed 29 October 2018) <https://github.com/ethereum/wiki/wiki/White-Paper>.
6. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/09/realizing-blockchains-potential.pdf>
7. Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Blockchain и технологията на разпределената книга като идеална инфраструктура засоциалната икономика“, достъпно на интернет адрес: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019IE0522&rid=1#ntc1-C_2019353EN.01000101-E0001

СЕКЦИЯ 2. ФИНАНСЫ, БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

George Abuselidze
Doctor of Economics, Professor,
Head, Department of Finance, Banking and Insurance
Batumi Shota Rustaveli State University (Georgia)
E-mail: george.abuselidze@bsu.edu.ge / abuseri@mail.ru

PARADIGMS OF THE NEW ECONOMY AND CHALLENGES OF FINANCIAL STABILITY IN GEORGIA

Abstract

The paper deals with the impacts of the traditional economic environment, explores the dynamics of population welfare and social inequality. Recommendations on the need and perspectives for the formation of new economic are proposed.

Key words: Traditional economics, environmental protection, financial stability.

Main Part

The widespread traditional economics of the country has brought the interconnection and interdependency of society and environmental conditions to a critical threshold [8-10] (fig.1).

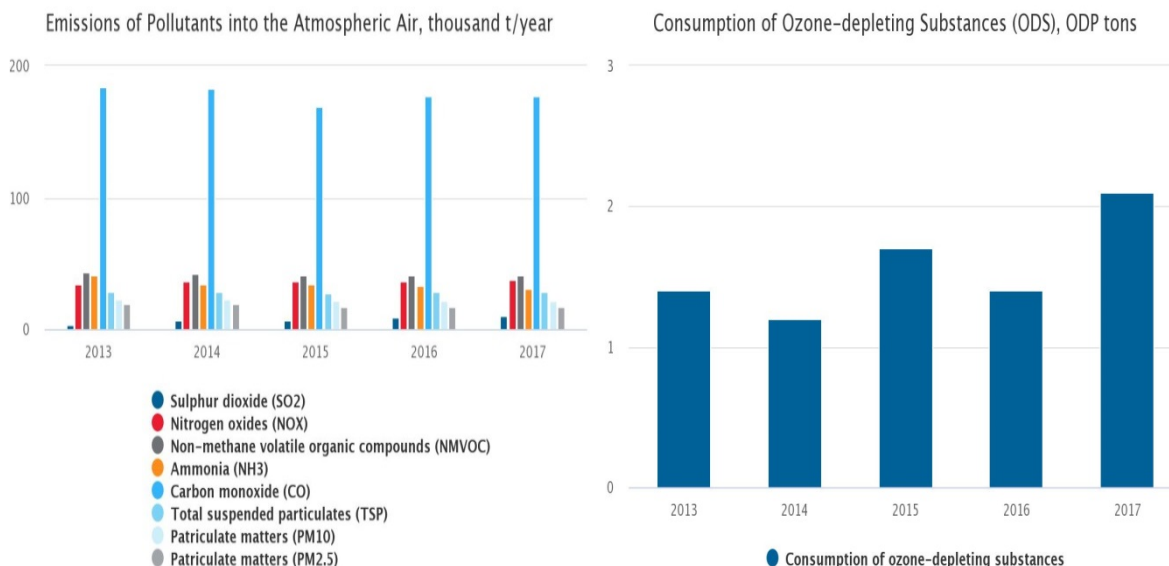


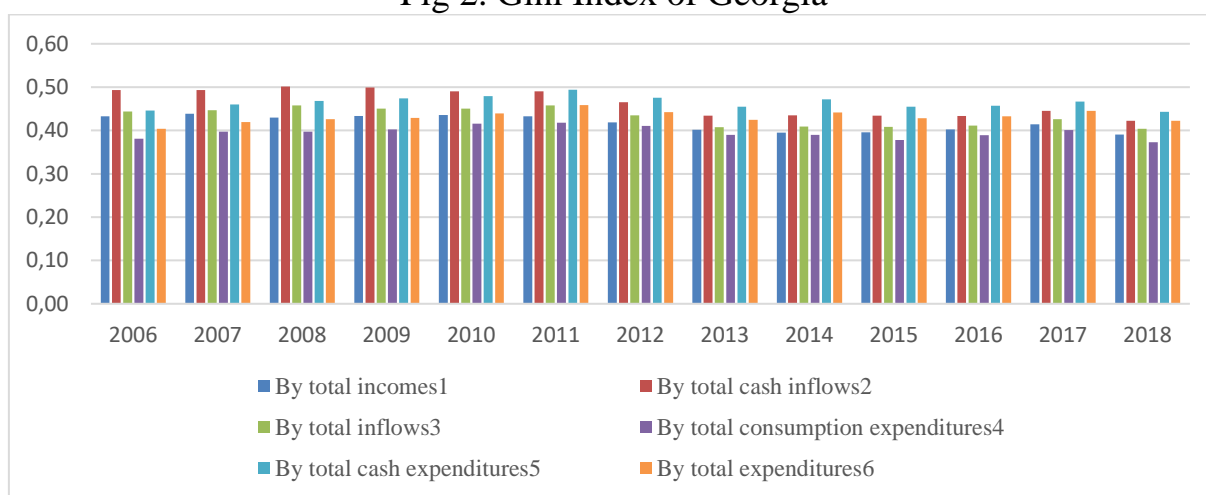
Fig.1

Source: National statistics office of Georgia, 2020 [10]

In recent years, the economy will be influenced by demographic, technological and environmental factors. The issue of replacing the existing economy with an alternative becomes the issue of agenda, which unlike the traditional economics, reduce environmental risks, ecological losses and focus on improving the well-being and social equality of the population as a whole.

In addition to development, it is important to determine the degree of inequality between different layers of the population. The standard of living of a community is not determined by one particular criterion or indicator. Gross national income might be high, though the main part of it might be distributed to a small population. If the Gini coefficient is close to 1, it means that income inequality is high among the population in the country, and the low coefficient indicates that the income in the country is relatively evenly distributed. In this respect Georgia has an unfavorable condition (fig. 2) and real and effective steps are needed.

Fig 2. Gini Index of Georgia



¹ Includes transfers, cash and non-cash incomes

² Includes transfers, cash incomes and and other cash inflows

³ Includes cash inflows and non-cash incomes

⁴ Includes cash and non-cash consumption expenditures

⁵ Includes cash consumption and cash non-consumption expenditures

⁶ Includes cash and non-cash expenditures

Digital technologies are changing the structure of the economics, business models. In this situation, some priorities need to be identified. In particular, improving payment systems and adapting them to the requirements of the digital age; Creating a model of platforms that will help expand SME financing opportunities; Develop data processing strategies to make new technologies more active; Promoting companies to increase operational sustainability of businesses; Moving to the green economy and more.

According to paper [3], the main measure that the government must take to increase the GDP growth rate, to decrease unemployment, to improve living standards is the development of individual (separate) and priority sectors. Special attention should be paid to the improvement of the business environment, as it is the main condition for national farming development. Namely, this sector

has decisive word in the complexity of economic development. Unfortunately, for the time being business has complications not only with the beginning of development, but also with escaping from deep depressive situation, caused by political, social or economic cataclysms.

One of the important factors for the development of the country is the proper functioning of the payment system. However, as of 2018, cash usage in the EU, US and Canada has decreased by 80%. Increasing the share of cashless payments leads to a change in consumer behavior. People are using less cash money and making payments with their plastic cards and smartphones (iphone pay and). There is a prerequisite for the emergence of electronic money which in turn requires a monetary and credit policy change.

Freelance changes the nature of employment, job creation has begun to shift to the GIG economy. Online platforms provide a seamless connection between the customer and the provider, as well as helping both parties to make effective decisions in their relationships.

The spread of new business models in the financial markets begins. The number of startups is increasing, and the activity of the non-banking sector is increasing. About half of the world's financial assets come from performers operating outside the banking system. Consequently, most financial transactions are carried out beyond the banking system. On the one hand, this increases the level of competition, on the other, it may increase the risk of financial stability.

The 21st century world, new economy and new demographic situation require a new financial system. Consequently, political-administrative legislation of the country, regulation and development of economy, economic, financial and social policies should acquire sharply expressed regional aspects. In our opinion, it is necessary to have differentiated approaches in the field of budget [4], taxation [6, 7], money circulation [1, 2], credit, entrepreneurship stimulation [11], industry and agriculture development, employment, health care, education, export-import, regional and national markets [5]. The new economic policy should focus on increasing prosperity by promoting job creation rather than social support. To ensure the safe and efficient movement of capital, international standards need to be modernized and effectively implemented. Innovations and statutory changes can solve many problems, but also create new risks or modify old ones. Regulators should ensure that platform-based businesses become part of the financial sector within the regulatory framework.

Reference

1. Abuselidze, G., & Surmanidze, M. (2019). Paradigms of de-dollarization, challenges and analysis of expected results in Georgia. *Економічний аналіз*, 29(1), 63-67.
2. Abuselidze, G. (2019). Modern Challenges of Monetary Policy Strategies: Inflation and Devaluation Influence on Economic Development of the Country. *Academy of Strategic Management Journal*.
3. Abuselidze, G. (2018). Fiscal policy directions of small enterprises and anti-crisis measures on modern stage: During the transformation of Georgia to the EU. *Science and*

Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives, 12(1), DOI: <https://doi.org/10.15544/ssaf.2018.01>

4. Abuselidze, G. (2018). Optimal Fiscal Policy – Factors for the Formation of the Optimal Economic and Social Models. *Journal of Business and Economics Review*, 3(1). Global Academy of Training and Research (GATR) Enterprise.

5. Abuselidze, G., & Slobodyanik, A. (2018). Overview welfare in Georgia and prospects of formation of effective economic and social models. *Сучасні питання економіки і права*, 2(8);

6. Abuselidze, G. (2013). Optimal Tax Policy–Financial Crisis Overcoming Factor. *Asian Economic and Financial Review*, 3(11), 1451-1459.

7. Abuselidze, G. (2012). Optimal Tax Burden and Budget System–the Factor of Macroeconomical Stabilization. *Journal of Applied Finance & Banking*, 2(6), 121-130.

8. Global witness (2019). Global Finance is Still Destroying the World's Biggest Rainforests. Available at: <https://www.globalwitness.org/en/blog/global-finance-is-still-destroying-the-worlds-biggest-rainforests/>

9. Intergovernmental Panel on Climate Change (2018). An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C. Available at: https://report.ipcc.ch/sr15/pdf/sr15_spm_final.pdf

10. National Statistics office of Georgia, (2020). Environmental Indicators, Available at: <https://www.geostat.ge>

11. Prokhorova, V., Protsenko, V., Abuselidze, G., Mushnykova, S., & Us, Y. (2019). Safety of Industrial Enterprises Development Evaluation of Innovative and Investment Component. *Scientific Bulletin of National Mining University*, (5).

Aleskerova Yu.,
Doctor of Economics, Professor of the Finance,
Vinnitsia National Agrarian University Vinnitsia, Ukraine
E-mail: aleskerovaaleskerova@gmail.com

DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL INSURANCE SYSTEM

Agriculture in Ukraine is considered one of the most risk industries since its functioning occurs in uncertain, unregulated and difficult natural and climatic conditions. The cardinal transformations in the agricultural insurance system conditioned by qualitatively new economic conditions, limited the obligatory methods of insurance protection which were constantly used as state levers of influence on agriculture. However, the model of voluntary insurance with insurance subsidies remains acutely debatable. Currently the domestic agricultural insurance system is slowly developing at the expense of formal schemes, mainly in the extensive format and is accompanied by a variety of financial, informational, analytical, organizational and institutional and infrastructural issues. The problems of increasing the quality of insurance products, combining and harmonizing the interests of the participants in the agricultural insurance system, its structural modernization remain unresolved.

The problems concerning the principles of construction and components of the system of agricultural insurance and insurance protection of agricultural producers in the context of ensuring its transparency, accessibility and information openness remain poorly covered. Require revision of approaches to the selection of classification characteristics of insurance agricultural risks in view of expediency to clarify the pricing methodology of the insurance tariff. Few methods of research are non-traditional methods of agricultural insurance. More careful consideration needs the main guidelines and the dominant components of the development of strategies for the development of the agricultural insurance system. Attention was paid to the harmonization of the mechanism of agricultural insurance.

The purpose of the work is to substantiate theoretical and methodological principles and practical recommendations for defining the main landmarks, priority directions and the dominant components of the development of the agricultural insurance system.

The object of research is a set of financial phenomena and processes concerning the formation, functioning and development of the agricultural insurance system.

The subject of the study is the development of the agricultural insurance system in the cut of theoretical, applied and methodological aspects.

The methodological basis of the study is the general economic method of ascending from abstract to concrete, theoretical achievements of domestic and world financial science, conceptual provisions of modern insurance theories. The research was based on the use of a systematic approach to the consideration of financial phenomena, on the fundamental positions of economic theory, system theory, theory of finance, insurance management, etc.

Consideration and definition of the vectors of progress and modernization of the agricultural insurance system is impossible without a detailed and in-depth scientific understanding of the genesis of views on the nature and place of insurance, the disassembly of basic relations, clarification of the conceptual apparatus since the inconsistency of key concepts leads to the inability to determine the offensive progress of this phenomenon. Today before the theory of insurance there is a need to solve new problems which leads to the consideration, generalization and refinement of the scientific interpretation of insurance phenomena and processes that originated in domestic territories in the process of formation of a new economic model [1]. The problem is compounded by the fact that the latest western scientific currents along with archaic socialist ones, should not be used mechanically in today's realities in Ukraine. Often researchers are concerned with the practical orientation of insurance activity, considering its trends and don't immerse themselves in the essence of the conceptual apparatus, the content content of insurance as an economic category. We agree with the well-founded statement of V. Bazulevych who insists on the desirability of delineating the practical and essential contours of the study of insurance phe-

nomena, because today "many theoretical, educational and practical published sources of insurance consider categories not as tools and steps of the process of knowledge of the phenomena inherent in insurance as a sphere of activity but as the phenomena themselves ". In the solution of theoretical and methodological questions of the theory of insurance, the secondary is the essential contour. It makes it possible to more clearly define the essence of insurance, promotes the discovery of new phenomena and trends, makes it possible to dismantle trends and patterns and develop new insights on the development of the insurance industry [2]. Today, there are many scientific theories and trends concerning the consideration of the essence of insurance. The main ones are classical and neoclassical economic theories, the theory of mercantilism and marginalize, the theory of economic equilibrium, monetarism, neo-liberalism, the teachings of J. Keynes, the theory of institutionalism and social market economy, the concept of neoclassical synthesis, the theory of risks, the theory of insurance protection, the theory of motivation, Maslow and Freud, the theory of the insurance fund, the concept of IBP K. Alderfera and others [1].

Despite a variety of theories and movements for the consideration of the nature of insurance is still not worked out a common approach for the interpretation of the substantive content of insurance. Consideration of the essence of insurance takes place in economic, financial, social, regulatory, sociological, mathematical, social, geographical, informational and other areas [2].

The most common is the characteristic of insurance as a combination of economic relations, the range of which includes the formation of a special insurance reserve and its exploitation (dismemberment and differentiation) to eliminate and cover various wastes, losses caused by negative events by means of insurance payments [5]. Such an interpretation doesn't take into account that far from always the insurance indemnity is caused by the onset of the insurance event and has an adverse effect. Scientists K. Shelehov and B. Bigdach define the term "insurance" as: a set of economic relations; branch of economic activity; business direction; a tool to protect the property interests of participants. They proposed a matrix of the term "insurance"

The strategy outlines a set of measures and forecasts for the achievement of certain benchmarks. They should take into account the potential of agricultural insurance. Please note that for the implementation of some benchmarks, a strategy developed for the realization of others can't be used. Interestingly, there is a close relationship between the benchmarks and the strategy [1]. In particular, such a characteristic as the segmentation of agricultural insurance may be determined as a benchmark but may be determined by a strategy.

The theoretical generalization and qualitatively new solution of the scientific problem concerning the substantiation of theoretical and methodological principles and practical recommendations concerning the determination of the main landmarks, priority directions and the dominant

components of the development of the agricultural insurance system are presented in the paper. The results of the work make it possible to summarize the following conclusions and propositions of theoretical-conceptual, methodological content and scientific-practical direction for solving of the core problems.

It is substantiated that development of the system of agricultural insurance is important to consider in the cut of interests of the state, the insurer, the insured and their synthesis reflects the effectiveness of the whole system. The criteria and methodical approach to assessing the development of the agricultural insurance system is motivated which helps to identify existing or potential obstacles and problems of its functioning and to disassemble the possibility of implementing the necessary preventive actions and preventive and corrective measures to minimize, eliminate or prevent them.

The directions of development of the system of agricultural insurance are defined:

- ✓ it is advisable to streamline, systematize and harmonize the provisions of the various legal acts regulating insurance relations in agriculture;
- ✓ it is important to conduct a scientific and legal examination regarding the clarification of the interpretation of the provisions of the normative acts and the terminological use of the conceptual apparatus of agricultural insurance;
- ✓ it is expedient to radically change the attitude towards the institution of mutual insurance and promote the formation of these societies and their associations in agriculture;
- ✓ it is necessary to ensure the harmonization of the rights and obligations of all participants in agricultural insurance so that insurance companies don't refuse to insure agricultural commodity producers and the latter would wish to do so.

The development and introduction of new insurance products as an instrument of innovation in agricultural insurance and the cornerstones of insurance marketing, should cover all procedures: from advertising and insurance contracts to the search for investment mechanisms and progressive ways of corporate adjustment.

Today agricultural insurance provides a redistribution of about 0.08% of GDP and only 20% of agricultural producers insure their risks. The exceptional characteristics of the modern system of agricultural insurance have been made impossible by the precise, unbiased diagnostics of its contour, the developed insurance products, the size of agricultural insurance, the potential capacity of the insurance agricultural market; contradiction of the formed regulatory legal field; the lack of a single information-statistical array of agricultural insurance; insignificant level of demand for insurance products; mutual distrust of insurers and insureds; abolition of insurance subsidies for agricultural producers; deficit of profitable standardized insurance products.

Using the above theoretical, methodological and practical developments will contribute to the growth and increase of the efficiency of the agricultural insurance system in Ukraine.

Reference

1. Aleskerova Yu., Fedoryshyna L., Koval N. (2018) Features of loan security for the reproduction of fixed assets for agricultural purposes. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol.4, nn 4, pp.1-5.
2. Aleskerova Y., Kovalenko L., Havryliuk V. (2019) Innovative financial criteria for methodological approaches to the assessment of agrarian insurance. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. vol. 5, no. 4. pp. 34-41.

Багацька К. В.
к.е.н., доцент
КНТЕУ України, Україна

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Проблема структури капіталу підприємств та її впливу на фінансову ефективність (financial performance) підприємства залишається актуальною як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Зазначимо, що відомі теорії структури капіталу (теорія компромісу (trade off), теорія порядку клювання (pecking order), теорія іррелевантності тощо) обов'язково передбачають наявність ефективно функціонуючого фондового ринку та кредитного ринку. І апробація теорій структури капіталу на прикладі країн, груп країн чи галузей з розвиненим фондовим ринком, доводить наявність певного причинно-наслідкового зв'язку між структурою капіталу та фінансовою ефективністю (financial performance).

Українська наукова і навчальна література основною формулою, що описує детерміновану залежність між рентабельністю власного капіталу та структурою капіталу, називає формулу ефекту фінансового левериджа. Для того, щоб цей ефект «спрацював», підприємство має широко використовувати банківські кредити чи корпоративні облігації, та мати рентабельність активів, вищу за ціну позикового капіталу.

Проте аналіз окремих макроекономічних показників свідчить про системні проблеми, що стримують дієвість ефекту фінансового левериджу.

Так, за інформацією порталу [1], у 2020 році ефективна ставка за кредитами на поповнення обігових коштів – 19,95%, на розвиток бізнесу – 18,96%, на обладнання – 16,19%. Зазначимо, що в попередні роки (2017-2019) середні ставки за кредитами юридичним особам були ще вищими. Тому для того, щоб на підприємстві спрацював ефект фінансового левериджу, і додаткове залучення позикового капіталу спричинило б підвищення

рентабельності власного капіталу, економічна рентабельність підприємства має перевищувати як мінімум 16,5%.

За даними Державної статистичної служби, узагальнена рентабельність операційної діяльності підприємств України (яка зазвичай трохи вище рентабельності активів), є суттєво нижчою за середні кредитні ставки (табл.1).

Що стосується видів економічної діяльності, то зазначимо, що більшість їх є низькорентабельними, проте в високорентабельних напрямках (сільське господарство та оптова торгівля) задіяна значна кількість підприємств.

Таблиця 1. - Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств України, %

Роки	усього	у тому числі			
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікро підприємства
Всього по економіці					
2010	4,0	3,9	5,0	1,8	-3,5
2011	5,9	6,2	6,0	4,2	0,8
2012	5,0	5,2	5,0	4,1	-0,1
2013	3,9	5,0	3,2	2,2	-2,3
2014	-4,1	0,7	-3,6	-17,9	-30,1
2015	1,0	4,0	0,0	-4,2	-8,2
2016	7,4	8,8	6,9	5,2	-0,4
2017	8,8	11,2	7,3	6,5	2,4
2018	8,1	9,1	7,0	8,3	4,7

Тому середній рівень підприємств, чия операційна рентабельність відповідає рівню, що вимагається для спрацювання позитивного ефекту фінансового левериджу, становить близько 25%. До цих сфер діяльності належать окремі види сільського господарства, оптової та роздрібною торгівлі, добувної промисловості, виробництва скляних, тютюнових виробів, великі машинобудівні підприємства, діяльність у сфері супутникового зв'язку, оброблення вантажів, обслуговування транспортних засобів тощо.

Наступним стримуючим фактором для можливості зростання прибутковості українського бізнесу за рахунок залучення позикового капіталу, є згортання ринку банківського кредитування реального сектору.

Так, починаючи з 2009 р. сформувався виразна тенденція до послаблення ролі банківського кредиту у фінансуванні підприємств: на початок 2009 р. на банківський кредит припадало 25 % зобов'язань, то на початок 2016 р. – лише 15 % [3, с. 378].

Щодо доступності кредитів для реального сектору економіки, то тут спостерігається погіршення ситуації з 2014 року. Так, за дослідженнями [4], загальна сума корпоративних кредитів протягом останніх років демон-

струвала негативну тенденцію скорочення. Зокрема, протягом 2014-2015 рр. загальний обсяг корпоративних кредитів скоротився на 116 млрд грн та на 8,5 млрд дол. США. Протягом 2016 р. на тлі нестійкого економічного відновлення відбулось зростання корпоративного кредитного портфелю на 79 млрд грн, переважно за рахунок часткової конвертації валютного кредитного портфелю у гривню. Протягом 2017-2018 рр. та на початку 2019 року корпоративний кредитний портфель поступово зростає, проте темпи такого зростання не відповідали потребам економіки у «довгих» ресурсах в національній валюті. Розподіл корпоративних кредитів за строками надання (станом на 01.04.2019 р.: 49 % – до 1 року, 31 % - від 1 до 5 років, 20 % - понад 5 років) свідчить про недоступність довгострокових кредитних ресурсів для більшості корпоративних позичальників [4].

Щодо загального рівня кредитування української економіки, то тут також спостерігається падіння. З 2015 року співвідношення обсягу кредитів до ВВП, тобто "фінансова глибина економіки", зменшувалося і на початок 2019 року становило 30%. Для порівняння: у 2014 році цей показник становив 64%, у 2015 році — 49%. Це значно нижче, ніж в інших країнах. Зокрема, у Польщі цей показник становить 70%, в Туреччині — 80%, у країнах Євросоюзу — 160%, у Японії — 180% [5].

Наступною причиною, що обмежує саму доцільність залучення позикового капіталу з метою зростання ефективності діяльності підприємств в Україні, є відсутність т.зв. ефекту «податкового щита» (tax shield), оскільки українська ставка податку на прибуток не суттєво перевищує кредитні ставки (як наприклад в США та країнах ЄС), а є нижчою або рівною ним. І тоді як в країнах з розвиненими економіками з високими номінальними ставками корпоративного податку і низькими ставками за кредит, залучення дешевих кредитних ресурсів дійсно дозволяє заощаджувати значні суми податкових витрат, то в Україні залучення банківського кредиту під 19 чи 20% річних повністю нівелює цей ефект.

Ще одним фактором, обмежуючим практичне застосування теорій структури капіталу є методологічна невизначеність щодо ціни власного капіталу українських підприємств (cost of equity) передусім через фактичну відсутність фондового ринку.

Проте проблема управління капіталом не втрачає актуальності для українських корпорацій, тому адаптація світових підходів до українських реалій залишається важливим науковим питанням.

Список використаних джерел:

1. bankchart.com.ua
2. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності. Офіційний сайт Державної статистичної служби. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Зимовець В.В., Шелудько Н.М. Кредитоспроможність підприємств корпоративного сектору: тенденції, проблеми, перспективи <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/22024/378-380.pdf?sequence=1>

4. Н.Я. Юрків, Д.М. Гладких. Розвиток банківського кредитування господарюючих суб'єктів як умова забезпечення сталого економічного зростання в Україні. НІСС. 05.2019 р. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/rozvitok-bankivskogo-kredituvannya-gospodaryuyuchikh-subektiv-yak-umova>

5. В. Фурман. Чи потрібен кардіостимулятор для кредитування економіки в Україні // Економічна правда. 27.02.19. - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/27/645605/>

**Біляк Ю. В.,
к. е. н., доцент,
НУБіП України, Україна**

ДИСПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ: РОСЛИННИЦТВО І ТВАРИННИЦТВО

Аграрний сектор, за різними оцінками, формує від 15 до 18% ВВП нашої країни, проте переважно за рахунок виробництва й експорту сировини, а не товарів з доданою вартістю [1]. Проте аналізуючи динаміку зміни розміру і структури економіки сільського господарства України за оцінкою питомої ваги галузей (рослинництво і тваринництво), а також валової продукції по окремих їх видах слід наголосити на диспропорційності, тому як цей фактор є великим ризиком на підприємствах та в галузях комплексної системи фінансової безпеки.

Зростання категорії «сільське, лісове та рибне господарство» забезпечується завдяки саме сільському господарству, яке становить лівову частку цього сегменту економіки, а точніше – рослинництву. А тваринництво (виробництво м'яса, молока, яєць) перебуває в кризі. Це викликано жорсткою конкуренцією на українському ринку із закордонними постачальниками, зокрема з Європи, які можуть запропонувати кращу пропозицію для ринку. Наприклад, імпорт свинини з Європейського Союзу зріс за 9 місяців 2018 року на 64% (Німеччина, Данія та Нідерланди постачають сукупно 65% свинини з ЄС). Донедавна були відсутні й дієві програми з підтримки українських тваринників. Статистика підтверджує нерівномірність розвитку цих двох підгалузей сільського господарства.

Досліджуючи дану проблему, бачимо, що виробництво продукції рослинництва з урахуванням інфляції за 8 років зросло в грошовому вимірі в 1,6 рази, тоді як тваринництво залишається майже на рівні 2010 року.

Такі диспропорції в аграрній сфері безпосередньо відбиваються на розвитку сільських територій. Якщо порівнювати з 1990 роком, то зміни ще більш різкі. Так, у 1990 році в Україні налічувалось у 7 разів більше великої рогатої худоби та в 3 рази більше свиней, ніж сьогодні. Це скорочення означає закриття відповідних виробничих комплексів. Як наслідок,

частка зайнятих у сільськогосподарських підприємствах знизилась у 5 разів, а у тваринництві – удесятеро [2].

Працевдатне населення в селах частково перейшло на роботу у власних, менш ефективних домогосподарствах, частково – змінила профіль діяльності. Хоча в галузі й досі працює понад 2,8 млн людей – 18% зайнятого населення України. Дещо краща ситуація з птахівництвом, в яке надійшло чимало інвестицій на створення нових виробництв. Але через високий рівень автоматизації на таких підприємствах створюється мало робочих місць. Безперечно, орієнтиром мають бути не робочі місця, а скорочення суспільно необхідного часу на виробництво продукції. Але за відсутності ефективних програм професійної переорієнтації, це штовхає найактивніших до вимушеної еміграції, інших прирікає на бідність та безробіття.

Проте навіть успіхи рослинництва не забезпечують зростання грошових надходжень у країну, а значить – і ресурсів для споживчого попиту, розвитку економіки в цілому. Причина полягає в сировинному характері аграрної продукції (з низькою доданою вартістю), ціна на яку падає на світових ринках. В підсумку українські виробники не можуть компенсувати негативний торговельний баланс (імпортуємо в доларах більше, ніж експортуємо). Таку недостачу Україна покриває за кошти нових зовнішніх кредитів, які витрачаються не на розвиток, а на стабілізацію фінансової ситуації.

Як бачимо, навіть нарощування експорту зернових до 42 млн тонн на рік недостатньо збільшує надходження іноземної валюти в Україну. Адже середня ціна на таку продукцію впала майже у два рази – до 155 дол. США за тонну. Більш сприятливою минулого року була ситуація для металургійної галузі. Корекція цін на світових ринках після зростання попиту з боку Китаю компенсувала падіння фізичних обсягів експорту чорних металів. Але в цілому ринок сировинних товарів залишається малопрогнозованим. Такі тенденції вказують на хибність тези про пріоритет аграрного вектору для України. Він не може забезпечити сталого розвитку країни.

З іншого боку, маючи навіть такий «сировинний» потенціал, слід розуміти, якою мірою його можна використати для акумулювання ресурсів на переробку сировини всередині країни та навіть для живлення інших сфер економіки та соціальної сфери. Під останніми маємо на увазі розвиток наукомістких сфер та забезпечення ширшого доступу населення до соціальних благ.

Податки забезпечують перерозподіл створюваних багатств через сплату коштів фізичними та юридичними особами до бюджетів і цільових фондів. В умовах ринкової економіки такий перерозподіл забезпечує регулятивні й соціальні функції: зменшити соціальну нерівність, стимулювати пріоритетні галузі економіки, науки тощо. Водночас рівень оподаткування має бути таким, щоб забезпечувати відтворення

виробничих циклів і залишати підприємствам ресурси для модернізації. Внаслідок останніх податкових реформ та зменшення тиску на бізнес податки та збори з фізичних осіб становлять все більшу частку в доходах бюджету. За підсумками 2018 року такі виплати склали 615 млрд гривень.

В 2020 році передбачено зростання сільськогосподарської дотації до 6,3 млрд грн. З них 4 млрд мають виділити на підтримку тваринництва, яке не має такої швидкої окупності, як виробництво зернових, і не надто приваблює приватних інвесторів. Цікавими є такі напрями дотацій, як часткова компенсація вартості побудови тваринницьких комплексів, закупівлі сільськогосподарської техніки українського виробництва, адресної підтримки фермерських господарств. Проте для здійснення справді масштабних структурних зрушень обсяг такої підтримки має бути значно більшим, аніж передбачена планка в 1% від ВВП сільськогосподарської галузі.

Список використаної літератури:

1. Структурна політика управління розвитком аграрного сектору економіки: теорія, методологія, організація [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Ковальова Олена Вікторівна ; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки". - Київ, 2019.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк - К.: ННЦ «ІАЕ», 2012

Буряк А. В.,
к. е. н., доцент,
НУБіП України, Україна
Дем'яненко І. В.,
к. е. н., доцент,
НУХТ, Україна

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах суттєвої зміни політичної, соціально-економічної ситуації, тривалих військових дій в Україні, підсилення ризиків дії ринкових економічних законів, систематичного негативного впливу на суб'єкта підприємницької діяльності і економіку країни в цілому актуальним є формування оптимальної системи управління фінансами з урахуванням ризик менеджменту.

Ризик-менеджмент – це система заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків і включає стратегію і тактику управлінських дій [1]. Обрана стратегія ризик-менеджменту передбачає формування сукупності управлінських заходів, спрямованих на досягнення поставлених

цілей. Захист підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища і оптимізація внутрішнього з урахуванням усіх факторів є основною метою ризик-менеджменту. Стратегічне управління фінансовими ризиками допомагає сконцентрувати зусилля і ресурси на найоптимальніших варіантах рішення. Досягнення поставленої мети зумовлює формування нових пріоритетних завдань і розробки нової стратегії ризик-менеджменту. Формування фінансової тактики управління ризиками передбачає вибір і застосування практичних методів і прийомів у конкретних умовах. У разі реалізації ризику через прояв певної події у кожному конкретному випадку фінансова тактика управління ризиками передбачає вибір оптимальних способів зниження впливу та нейтралізації їх наслідків.

Функціонуючи в умовах негативного впливу зовнішніх (об'єктивних) ризиків нестабільності ринкових відносин суб'єкти господарювання здійснюють операційну, інвестиційну і фінансову діяльність, що супроводжується різними ризиками. Результативність інвестиційної діяльності суттєво впливає на операційну діяльність, які у свою чергу залежать від можливостей фінансової діяльності. Пошук додаткових джерел фінансування породжує нові ризики.

В цілому ризики можна розділити на внутрішні і зовнішні. Зовнішні, як правило, носять систематичний ринковий характер спричинені політичними, економічними й соціальними факторами, також суттєвим є вплив природних і техногенних ризиків. Внутрішні (суб'єктивні) ґрунтуються на принципі самостійності, який лежить в основі організації фінансів суб'єктів господарювання комерційного спрямування і виникають внаслідок некваліфікованих дій або взагалі відсутності системи управління фінансами, далекою від оптимальності структурою майна і капіталу підприємства, поганим вибором партнерів у фінансово-господарській діяльності, надмірним переслідуванням отримання прибутку та не ефективним його використанням тощо. Тобто внутрішніми ризиками можна успішно управляти за умови розбудови дієвої системи ризик-менеджменту.

Оптимальність фінансових рішень значною мірою залежить від врахування усіх особливостей ймовірних ризиків суб'єкта підприємницької діяльності. Щодо прояву зовнішніх факторів має значення масштаб ризикових подій, що визначає глобальні та локальні ризики. За територією функціонування суб'єкта підприємницької діяльності ризики бувають міжнародними, національними, регіональними та місцевими. Часовий аспект також має неабияке значення. За періодом виникнення вони можуть бути ретроспективними, поточними чи перспективними. За тривалістю дії – постійними, довго- та короткостроковими. Фінансові ризики можуть бути статичними та динамічними за поведінкою в часі. При управлінні ризиками важливо враховувати організаційно-правову форму суб'єкта господарювання. Крім того значущість впливу на діяльність може бути різною.

Допустимі (середні) і незначні впливають меншою мірою в порівнянні із критичними ризиками які вимагають розробки суттєвих заходів. Реалізація управління ризиками тягне за собою різний обсяг витрат. Безумовно управління деякими з них не потребує жодних витрат, та ризик-менеджмент інших вимагає незначних, середніх або великих витрат. Безперечно різні види фінансових операцій супроводжуються різними ризиками, зокрема, процентними, кредитними, інвестиційними, депозитними, інноваційними тощо. Наслідки впливу на фінансовий стан суб'єкта підприємницької діяльності також різні. Вони можуть викликати кризу платоспроможності, ліквідності різного рівня аж до погіршення стратегічних аспектів фінансової стійкості підприємства. Ризики зниження ділової активності та ефективності фінансово-господарської діяльності призводять до кризи прибутковості. Ризик втрати стратегічних факторів успіху разом з іншими породжує ризик банкрутства суб'єкта підприємницької діяльності. Велике значення для підприємства має застосування методів регулювання фінансових ризиків. Їх поділяють на ризики, за якими доцільно: формувати внутрішні резерви, передавати на перестраховування, диверсифікувати, хеджувати або регулювати іншими методами [2].

Отже, за своєю економічною природою фінансовий ризик передбачає певну невизначеність, а впровадження дієвої системи ризик-менеджменту не можливе без застосування сучасних методів їх аналізу та оцінювання.

Аналіз ризику є застосуванням системи спеціальних знань з дослідження економічних явищ і процесів за невизначеності та конфліктності з метою отримання якісної та кількісної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень з урахуванням ризику [3, 4]. У процесі ідентифікації та оцінювання рівня фінансових ризиків доцільно враховувати: ступінь важливості впливу різних ризикових факторів на вартість проекту; допустиму точність оцінювання; потенційні додаткові витрати за контрактом; оцінку вартості прихованих несприятливих факторів; можливі фінансові проблеми, пов'язані з оцінюванням рівня фінансових ризиків. Аналітичні дії доцільно починати із виявлення та аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на рівень окремого виду фінансового ризику та оцінку його фінансової сторони. Визначення допустимого рівня окремого виду фінансового ризику, аналіз окремих операцій за ним та розробка заходів із зниження його рівня. Аналіз та оцінювання фінансових ризиків необхідні для прийняття фінансових рішень мають містити якісні і кількісні параметри. Комплексність підходу дасть можливість всебічно дослідити особливості кожного конкретного виду фінансових ризиків.

Якісні параметри фінансових ризиків встановлюються шляхом виявлення і аналізу всіх можливих видів, що набуває характеру ідентифікації на засадах загальної системи класифікаційних ознак. Спершу визначаються фактори, що спричиняють ризик певного виду діяльності і впливають

на його рівень. Наступним є виявлення негативних наслідків прояву певного виду фінансових ризиків і визначення потенційних областей його впливу.

Оцінка рівня фінансового ризику у величинах абсолютних і відносних показників відбувається згідно критеріїв кількісного аналізу, що доповнюють показники якісного аналізу. При розробці стратегії і тактики ризик-менеджменту необхідно зважати на те, що не всі види ризику можна виміряти кількісно. Саме в таких ситуаціях управлінські рішення мають базуватись на загальних евристичних правилах. Ризикувати можна лише в межах власного капіталу зважуючи можливі негативні наслідки, паралельно розглядаючи інші альтернативні, можливо менш ризиковані варіанти рішень.

Обґрунтування доцільності управлінських рішень в умовах застосування кількісної оцінки ризику базується на ряді критеріїв. Основними з яких є – максимізація і оптимальна імовірність фінансового результату, оптимальне поєднання вигоди і ризику (отримання значного прибутку з одночасним уникненням великого ризику), оптимальна варіація фінансового результату (розрив між мінімальним і максимальним значеннями фінансового результату є найменшим) [1].

Кількісна оцінка фінансових ризиків потребує вибору і систематизації відповідних показників та здійснюється за допомогою математичних методів і моделей. Вибір показників залежить від виду діяльності, зумовлюється факторами, що провокують фінансовий ризик. Обмежувочими параметрами вибору показників є час відведений на прийняття рішення, рівень професійної кваліфікації фахівця з управління ризиком, доступність і достовірність джерел та обсяг інформації.

Процес відбору попередньої сукупності показників передбачає формування критеріїв оцінки їх доцільності із урахуванням вимог нормативних і законодавчих актів, існуючих наукових методологічних підходів, розроблених внутрішніх методичних рекомендацій і власних розробок ризик-менеджерів підприємства. Відібрана група показників має характеризувати динаміку і сферу прояву ризику та їх взаємодію, бути економічною при використанні. Таким чином, показники для прийняття рішень обираються за рядом критеріїв: важливість, повнота аналітичної інформації, недопустимість дублювання, доступність даних для розрахунку. У результаті оцінки доцільності попередня сукупність може коригуватись (скорочуватись чи доповнюватись) та формується остаточна сукупність аналітичних показників, що систематизуються у групи у розрізі видів ризиків, за їх вагомістю, залежно від потреб користувачів, тощо.

Застосування обраної сукупності показників можливе лише за умови формування інформаційної бази даних, що передбачає вибір джерел, попередню обробку, перевірку достовірності та мінімізацію необхідної інформації і в результаті її групування в розрізі груп аналітичних показників.

Аналітична інформація щодо оцінювання фінансових ризиків має бути достовірною, достовірною, оперативною, повною і неупередженою.

Отже, розбудова системи оцінювання фінансових ризиків у складі фінансового менеджменту підприємства є надзвичайно важливим завданням ризик-менеджера.

Література

1. Коваленко, Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
2. Куцик П.О. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. / Куцик П.О., Васильців Т.Г., Сороківський В.М., Стефаняк В.І., Сороківська М.В. – Львів – Растр-7, 2016. – 318 с.
3. Лук'янова В.В. Економічний ризик : навч. посібник / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
4. Лук'янова В.В. Оцінювання ризику і стійкість економічної системи / В.В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. - №3(3). – С. 33-38.

Вовчак О.Д.,
д.е.н., професор,
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Юрків Н.Я.,
д.е.н., професор,
Національний інститут стратегічних досліджень

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах значних ризиків стабільності економічної ситуації в Україні внаслідок тривалого збройного конфлікту на Сході країни загострюються проблеми забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, зокрема у сфері банківського кредитування господарюючих суб'єктів, яке є базовим для економіки, а його розвиток має визначальний вплив на всі інші сегменти ринку та розвиток економічної системи держави загалом.

Банківські кредити господарюючих суб'єктів або корпоративні кредити є домінуючою складовою кредитного портфеля банків України, частка яких у його складі має стійку тенденцію до зростання: на середину 2008 р. (перед поширенням світової валютно-фінансової кризи) значення цього показника становило 60 %, а станом на кінець 2019 р. становить 79,9 % всіх наданих банками кредитів. Водночас незважаючи на зростання впродовж 2017-2019 рр. обсягів корпоративного кредитного портфеля, темпи

такого зростання не відповідали потребам національної економіки у довгострокових ресурсах (станом на кінець 2019 р. лише 20 % всіх кредитів надані на строк понад 5 років). З точки зору фінансової безпеки його структура також не є оптимальною у зв'язку з надмірною часткою валютних кредитів (на 01.01.2020 р. на чистій основі доларизація кредитів становила 35,4%), що формує додаткові ризики, пов'язані з курсовою нестабільністю та не відповідає стратегічному завданню поступової дедоларизації грошової маси [1].

На наш погляд, ключовими причинами незадовільного сучасного стану корпоративного кредитування в Україні є такі:

- повільне відновлення економіки після глибокого її падіння у 2014-2015 рр. Сьогодні темпи зростання економіки України не забезпечують її відновлення на докризовому рівні, що також є одним із гальмівних чинників розвитку обсягів корпоративного кредитування. Ситуацію з кредитуванням ускладнює також значна частка низьколіквідних, збиткових підприємств (2018 р. - 22,9%), підприємств, що працюють в «тіні» (32 % на середину 2018 р.), адже процедура надання та супроводження корпоративних кредитів передбачає всебічний аналіз балансових та інших фінансових показників підприємств, що входить у суперечність з особливостями функціонування підприємств в «тіні». Загалом негативні тенденції в економіці стримують процес активізації діяльності банків у сфері довгострокового кредитування реального сектора, звужують асортимент і можливості банківських кредитів;

- незадовільна якість вже сформованого корпоративного кредитного портфеля банків, про що свідчить частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, значення якої перевищило критичну позначку в 7 % ще на кінець 2013 р. Водночас сукупна кумулятивна дія таких подій, як анексія Криму, початок збройного конфлікту на Сході країни, обвальна девальвація гривні та загострення банківської кризи, призвела до подальшого загострення проблеми якості кредитного портфеля банків. Починаючи з травня 2017 р. НБУ почав публікувати статистику непрацюючих кредитів (NPL) (розрахованих за новими правилами на основі загальноприйнятих у світі стандартів), згідно з якою NPL у середньому по банківській системі України станом на 01.01.2020 р. становить 48,4 %, у т. ч. за корпоративними кредитами – 53,5 % [1];

- низка проблем розвитку самої банківської системи. Станом на 01.01.2020 р. порівняно з 01.01.2014 р. кількість діючих банків скоротилась зі 180 до 75. В умовах багаторічної збитковості банківської системи (яку було подолано лише у 2018 р.) її від'ємний фінансовий результат провокував «проїдання» банками капіталу як джерела формування кредитних ресурсів. У структурі залучених коштів банків України найбільшою є частка коштів фізичних осіб, значення якої на середину 2008 р. становило 60 %, а

станом на 01.01.2020 р. скоротилось до 43 % всіх залучених коштів, при цьому лише 1 % – залучені на строк понад 2 роки. Такий розподіл свідчить про дефіцит довгострокових ресурсів для кредитування корпоративних позичальників [1];

- повільне зниження рівня інфляції, що є на перешкоді суттєвому зниженню кредитних ставок. У 2015 р. індекс цін споживчого ринку становив 43,3 %. Одним із заходів у відповідь на виклики у фінансовій сфері в цей період був перехід до режиму інфляційного таргетування, що, разом із іншими заходами держави, забезпечив уповільнення темпів цінового зростання протягом 2016 р. до 12,4 %. У 2017 р. та 2018 р. рівень інфляції склав відповідно 13,7 % та 9,8 %, що не дозволяє суттєво знижувати відсоткові ставки [2];

- наявність інших інструментів безпечного та надійного інвестування вільних ресурсів, що мають у своєму розпорядженні банки. Банки, обираючи між ризиковим кредитуванням корпоративних позичальників та значно безпечнішим кредитуванням дефіциту державного бюджету (ОВДП) чи короткостроковим кредитуванням НБУ (деPOSITні сертифікати) на тлі проблемності значної частини корпоративних позичальників обирають більш комфортний для себе шлях кредитування держави. Вкладення банків у депозитні сертифікати НБУ на кінець 2019 року зросли до 152.2 млрд грн. [1].

Для усунення перешкод, що стоять на шляху розвитку корпоративного кредитування, були здійснені певні заходи з боку держави, а саме: прийняті законодавчі акти та рішення: «Про активізацію кредитування в Україні» (рішення Ради НБУ від 13.12.2017 р.), в якому визначено «відновлення кредитування» як стратегічну ціль НБУ; Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відновлення кредитування» (від 03.07.2018 р.), яким передбачається зменшення фінансового навантаження на одержувачів кредитів, зниження вартості кредитних ресурсів та спрощення доступу до них суб'єктів господарювання; Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру НБУ та вдосконалення процесів управління кредитуванням» (від 06.02.2018 р.), який створює механізм для уникнення банками ризиків під час надання кредитів, забезпечує ефективне функціонування системи обміну інформації, яка необхідна під час процесу здійснення кредитування, дозволяє НБУ здійснювати моніторинг концентрації кредитного ризику тощо; Кодекс України з процедур банкрутства (від 18.10.2018 р.), який встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності боржника-юридичної особи або визнання його банкрутом з метою задоволення вимог кредиторів, а також відновлення платоспроможності фізичної особи.

Важливим кроком має бути ухвалення Верховною Радою України ще таких законопроектів: «Про особливості здійснення професійної діяльно-

сті з врегулювання простроченої заборгованості», «Щодо підвищення ефективності виведення банків з ринку, продажу активів банків, а також адаптації до міжнародних стандартів та актів законодавства ЄС»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг», «Про устанovu фінансового омбудсмена» та ін.

Також подальші дії держави у сфері активізації корпоративного кредитування в Україні мають включати такі кроки:

- *санацію непрацюючого корпоративного кредитного портфеля банків*, що передбачає на рівні Кабінету Міністрів України, Національного банку України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України створення державної компанії з управління проблемними активами або єдиного санаційного банку, що на першому етапі має акумулювати непрацюючі кредити державних банків та кредити виведених з ринку банків, що перебувають під управлінням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, на другому етапі – проблемні кредити приватних банків та банків з іноземним капіталом. Це дасть змогу «розчистити» баланси працюючих банків, «розвантажити» їх кредитні та юридичні підрозділи від претензійної роботи та реалізації заставного майна проблемних позичальників та дати їм можливість зосередитись на кредитній діяльності;

- *оздоровлення та посткризове відновлення банківської системи*, що передбачає: з боку Національного банку України – приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог Базеля III та концептуальних засад Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020 [3]; створення механізму структурного рефінансування – запровадження нових інструментів стимулювання банківського кредитування підприємств реального сектору економіки (зокрема, підприємств середнього та малого бізнесу), створення механізму рефінансування надійних системних банків з метою подальшого спрямування цих коштів підприємствам реального сектору економіки; з боку уряду – реформування державних банків шляхом підвищення стандартів корпоративного управління за рахунок впровадження кращих практик приватного сектору з подальшою частковою їх приватизацією, а також за участю Національного банку України – створення Державного банку відбудови і розвитку з метою кредитування інвестиційних проектів, сприяння залученню іноземних інвестицій в пріоритетні сфери економіки.

Впровадження та виконання розглянутих вище заходів має забезпечити фінансову стабільність та посткризове відновлення банківської системи України й активізацію виконання нею своєї основної функції – корпоративного кредитування.

Список використаних джерел:

1. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : // <https://bank.gov.ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutiy-2020-roku>
2. Індекс споживчих цін на товари та послуги (до відповідного періоду попереднього року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: синергія розвитку банків та індустріалізації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.

**Гребенникова А. А.,
к.э.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ АГРОБИЗНЕСА

Современное развитие аграрного бизнеса в Украине, показывает, что в своей деятельности экономическая результативность связывается с социальной практикой, соучастием в общественно значимых проектах. Однако не все украинские предприниматели понимают важность внедрения корпоративной социальной ответственности (КСО) при осуществлении хозяйственной деятельности. Поэтому актуальным является исследование и поиск возможных стимулов ее развития, составления финансовых проектов, экономическое обоснование целесообразности внедрения и развития социальной ответственности субъектов аграрного бизнеса в Украине.

Объект исследования: процессы активизации развития социальной ответственности субъектов агробизнеса.

Предмет исследования: являются теоретические и практические аспекты формирования развития социальной ответственности в контексте повышения конкурентоспособности аграрных формирований.

Вопросы по исследуемой тематике нашли отражение в трудах таких ученых, как Т. Антошка, А. Ермакова, М. Игнатенко, В. Нагорного, А. Новикова, В. Шаповала и других.

Цель исследования – разработка научных и практических основ развития социальной ответственности субъектов аграрного бизнеса в Украине, которые обеспечивают не только продовольственную, но и социальную безопасность государства, его конкурентоспособность на рынках агропродовольственной продукции.

Новая парадигма современного бизнеса – не навреди, навредил – исправь, не можешь исправить – минимизируй последствия и, только тогда, сделай еще что-то полезное. Введение национальной политики корпора-

тивной социальной ответственности позволяет получить такие выгоды, как сближение Украины с Европейским союзом, привлечение иностранных инвесторов и выход на новые рынки сбыта [1].

Как показали исследования, к сожалению, еще мало отечественных предприятий оценивают свое влияние с позиции социальной ответственности на общество. Так, только 13% украинских компаний публиковали социальные отчеты в 2018 году. Самые активные в этой сфере представители иностранных компаний и крупные украинские предприятия. В то же время 85% мировых компаний готовят отчеты по КСО. В современном украинском законодательстве юридически не закреплено определение, что же такое корпоративная социальная ответственность, что можно считать одним из препятствий для внедрения ее в производственную практику.

Корпоративная социальная ответственность – это ответственность организации за влияние своих решений и деятельности (продукты, услуги, процессы) на общество и окружающую среду на основе прозрачного и этического поведения организации:

- помогает устойчивому развитию, здоровью и благополучию населения;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- не противоречит соответствующему законодательству и международным нормам поведения
- распространена во всей организации и практикуется в отношениях организации (в рамках сферы своего влияния).

Правильно построенная стратегия КСО – это обязательный положительный эффект в будущем, который выражается как в качественных, так и количественных показателях.

Социальная ответственность в аграрном бизнесе, связывается, прежде всего, с функционированием вертикально интегрированных структур – холдингов, и заключается в социальной и экологической ориентации производства, формировании экономических предпосылок развития сельского социума, участия в обеспечении уровня благосостояния сельского населения. Сферы применения корпоративной социальной ответственности в агрохолдингах: развитие общин, корпоративное управление, трудовые отношения, охрана окружающей среды, качество управления поставщиками и прозрачность.

Современные требования к социальным инициативам обуславливают необходимость интегрирования социальной политики и корпоративной стратегии, рассматривая выделение средств на социальные нужды как форму стратегического инвестирования. Поэтому разработка КСО-стратегии должна предусматривать реализацию мероприятий по двум основным векторам: внутренним – реализация социальной активности внутри компании и внешнем – проведение КСО-мероприятий во взаимодействии с внешней средой [2].

Аграрные компании финансируют развитие социальной ответственности в основном за счет собственных средств, иногда за счет финансовых вливаний социальных партнеров (органов государственной власти, общины). По данным исследования Pro Bono club Ukraine средний годовой бюджет на КСО составляет 85000 долл. США, минимально известный бюджет – 770 долл. США, максимальный – 7700000 долл. США [3]. При этом у 68% хозяйствующих субъектов годовой объем инвестиций на внедрение КСО варьируют в пределах от 4000 долл. США до 4 млн. долл. США. В свою очередь агрохолдинги тратят на социальные программы в пределах 2-6 долл. США на 1 га земель, которые находятся в пользовании. Кроме того, ряд агрохолдингов также создают резервные фонды, чтобы реагировать на срочные / форс-мажорные социальные и экологические проблемы. Положительным является тот факт, что половина украинских ценностно-ориентированных субъектов хозяйствования планируют масштабно увеличивать свой годовой бюджет.

Исследование 2018 показали, что только 14% украинских компаний имеют отдельный отдел КСО, но вместе с тем в 38% социально активных компаний нет даже отдельного специалиста по КСО, как правило это становится дополнительной функцией специалистов отдела PR или HR. Основные проекты компаний сконцентрированы на образовании, улучшении условий труда и развития персонала, экологических и благотворительных инициативах.

Несмотря на богатый и, что самое главное, положительный зарубежный опыт, в Украине до сих пор отсутствует экономическое обоснование существования тесной взаимосвязи между проведенными бизнесом социальными мерами и улучшением финансовых результатов хозяйствования.

Итак, обобщающим может быть вывод о необходимости развития социальной ответственности субъектов аграрного бизнеса в Украине. Политика КСО должна предусматривать социальные программы для жителей региона ведения бизнеса, которые включают: поддержку социально незащищенных слоев населения, оказание поддержки детям и юношеству, сохранение и развитие жилищно-коммунального хозяйства и объектов культурно-исторического значения. Кроме того включать развитие персонала, а именно обучение и профессиональное развитие с применением мотивационных схем оплаты труда, предоставлением сотрудникам социального пакета, создание условий для отдыха и досуга, поддержка внутренних коммуникаций в организации, участие работников в принятии управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Ермаков А.Е. Методологические основы распространения корпоративной социальной ответственности в аграрных формированиях Украины // А. Е. Ермаков, В. В. Нагорный.- Научный вестник НУБіП Украины. Серия: Экономика, аграрный менеджмент, бизнес.- 2016.- Вып. 249.- с.165-174.

2. Игнатенко М. Финансово-инвестиционная деятельность аграрных предприятий в формате социальной ответственности // М. Игнатенко. - Агромир. - 2019. - №8. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.agrosvit.info/pdf/8_2019/2.pdf

3. Pro Bono Club Ukraine. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://probono.org.ua/>

**Davidenko N.M.,
Doctor of Economics, Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine**

STATE FINANCIAL SUPPORT FOR COMPETITIVENESS OF THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Current dynamic conditions in which business entities operate require them to maintain stable positions in the market for product quality, profitability, investment attractiveness, maintain a business image among contractors and consumers, which in turn requires a rethinking of the economic substance of the financial process ensuring competitiveness.

The agrarian sector of the economy has always acted as a kind of support for the Ukrainian economy in difficult crisis years. However, according to FAO, Ukraine is inferior to its competitors in the world agrarian food market (in particular, the productivity of cows from Canada, the yield of grain-developed countries of the EU and the US). In other words, by increasing productivity, agriculture could generate a much greater contribution to the Ukrainian economy. Therefore, the issue of assessing the state of financial support for agricultural enterprises' competitiveness and identifying priority areas for improving financial security and the main trends for improving their competitiveness at the global level of the global economy is extremely important for Ukraine and its regions as a whole [1]. The decisive basis for financial support for agricultural enterprises is the availability and use of financial resources. The state of generation, accumulation, transformation and use of financial resources depend on the economic and financial results of the activities of agriculture in general, agricultural enterprises in the country. Thus, during 2012–2017, the volume of gross agricultural production of Ukraine, which amounted to 2017, has steadily increased. UAH 249 157,0 million (Table 1).

In the production of gross production, 61.3% of the crop production, respectively 38.7% for the livestock production. As regards agricultural enterprises, the share of crop production is higher, accounting for 78.1%.

The state plays a significant role in ensuring the competitiveness of agricultural enterprises through the implementation of support programs. The purpose of budget support is to increase the production of basic agricultural products, and the task is to attract loans to the agrarian sector and create real condi-

tions for their cheaper. To evaluate the effectiveness of the budget indicators, which for 2017 - 2018 are presented in table 2.

Table 1

Gross agricultural output of Ukraine, mln*

Indicators	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Deviation 2017 to 2012 (+;-)
All farm categories							
Gross output of everything including	223254,8	252859,0	251438,6	239467,3	254640,5	249157,0	25902,2
crop production	149233,4	175895,2	177707,9	168439,0	185052,1	179474,6	30241,2
livestock products	74021,4	76963,8	73730,7	71028,3	69588,4	69682,4	-4339,0
Agricultural enterprises							
Gross output of everything including	113082,3	136590,9	139058,4	131918,6	145119,0	140535,2	27452,9
crop production	82130,2	103127,8	105529,5	99584,7	113392,6	108601,1	-4481,2
livestock products	30952,1	33463,1	33528,9	32333,9	31726,4	31934,1	982,0
Households							
Gross output of everything including	110172,5	116268,1	112380,2	107548,7	109521,5	108621,8	-1550,7
crop production	67103,2	72767,4	72178,4	68854,3	71659,5	70873,5	3770,3
livestock products	43069,3	43500,7	40201,8	38694,4	37862,0	37748,3	-5321,0

* Formed for [2]

Lending to the agricultural sector of Ukraine under the relevant program in 2015 amounted to UAH 300 million. Budget funds directed to the regions made it possible to reduce the total loan volume by UAH 7.8 billion, including: UAH 3.2 billion. - loans attracted in 2014 and UAH 4.6 billion. - loans attracted in 2015. The total number of enterprises that used the program in 2015 amounted to 630 enterprises.

Table 2

Performance indicators of the budget program for cheaper loans

Indicators	2017	2018
Cost metrics		
Amount of compensation granted to agribusiness entities on attracted preferential loans, UAH million (general fund)	0,300	0,066
Product Performance		
Number of agricultural entities that were partially compensated for the interest rate on loans, units	663	224
The volume of attracted loans, which are cheaper at the expense of the state budget, UAH million	12,55	1,459
Performance metrics		
The average amount of compensation for one borrower for cheaper loans, thousand UAH	452,4	294,6
Quality indicators		
Share of preferential loans in total loans,%	32,2	x

Source: According to data [3]

In 2017, the volume of financing has not changed, as has the number of businesses. Under the Program, loans in the amount of UAH 12.2 billion have been cheaper, incl. UAH 5.6 billion - loans attracted in 2015-2016 and UAH 6.6 billion. - in 2017. Of the total loans (UAH 12.2 billion): UAH 307.6 million (2.5%) - attracted by enterprises that have a net income (revenue) from sales up to UAH 10 million; over UAH 3.1 billion (25.8%) - involved in enterprises engaged in the cultivation and breeding of cattle of dairy breeds, other cattle; UAH 8.7 billion (71.7%) - involved in other enterprises [3].

Thus, the most important condition for financial support for the development of agricultural producers by the state is the use of effective government targeted programs that ensure high competitiveness of products, and therefore a rapid and timely payback of invested funds. However, only scientifically sound targeted programs need to be implemented that clearly define the final results of their implementation, the amounts and timing of funding, and provide for effective controls on its use.

References:

1. World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]. - Access mode: <http://wto.in.ua>
2. Agriculture of Ukraine 2017. Statistical collection / answer. for the issue of O.M. Prokopenko. State Statistics Committee of Ukraine. - 2018. - Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf
- 3 Radchenko O.D. Agrarian Sector Support through Preferential Credit Mechanisms // Collection of Scientific Papers of the State Fiscal Service of Ukraine University: electronic scientific publication. Goal. ed.: M.O. Kuzhelev. 2018. No. 1. P. 161- 177.

**Davidenko N.M.,
Doctor of Economics, Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine
Hurenko V.A,
Master's degree,
NULES of Ukraine, Ukraine**

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRARIAN SECTOR

Agriculture has always been a key industry in the country. With the proper use of land, natural and human resources, it has a strong investment potential. Therefore, the level of development of the agricultural sector of Ukraine in the future should be determined by significant investment opportunities and investment attractiveness.

Taking into account the opinion of scientists Kisil M., Antipenko E., Shumikina S., Stoicheva A., Yatsik A.A., Kushnir N.B., Muzhuk Y.V., it is possible to distinguish the priority directions of agricultural policy implementation, which are the increase in production of the necessary types of products to meet the needs of the population, increase the competitiveness of the agricultural sector in the domestic and foreign markets, increase export of agricultural products, development of infrastructure of the agricultural market, the creation of a comprehensive financial and credit system and effective subsidy mechanism provision of agro-industrial complex, creation of all conditions for development of social sphere of the village. Therefore, domestic and foreign investments in the agrarian sector are required to fulfill these tasks. But so far, their level is insufficient.

Ukraine has every opportunity for significant agricultural development. Thus, the area of agricultural land is 42.7 million hectares, including arable land - 32.5 million hectares, and the area of fertile black earths is from 15.6 million to 17.4 million hectares. All this, together with favorable climatic conditions, forest and water resources, provides favorable conditions for agricultural production [1]. But every year, increasing plowing of land, drying up of water bodies and their pollution lead to a decrease in forested areas and disturbance of ecological balance. This, in turn, reduces the investment attractiveness of agricultural enterprises.

Taking into account all the advantages and disadvantages of the agricultural sector, it can be noted that it has significant production and export potential, which is effective for the economic growth of the country as a whole and the development of rural areas in particular. Thus, according to World Bank experts, a 30 percent increase in agricultural productivity could contribute to a 4 percent increase in Ukraine's gross domestic product over five years and 12.5 percent over 10 years [4].

According to the State Statistics Service of Ukraine, direct investments in agriculture, forestry and fisheries amounted to \$ 578.6 million as of January 1, 2018. And as of December 31, 2018, \$ 560.9 million. USA, down 3% from 2017 [5]. Also, according to the State Statistics Service of Ukraine, most direct investments in the agrarian sector of Ukraine come from Cyprus, the British Virgin Islands, Germany, Denmark and Poland. Accordingly, in 2018, Cyprus invested \$ 137.5 million in Ukrainian agriculture, \$ 85.2 million from the British Virgin Islands, \$ 80.7 million from Germany, \$ 53.3 million from Poland and \$ 31 million in least investment Ukrainian farmers received from Lithuania (\$ 33 thousand), Luxembourg (\$ 65 thousand) and Belarus (\$ 70.6 thousand) [2].

The main obstacles to creating favorable conditions for attracting investment in agriculture, in accordance with the Strategy to promote private investment in agriculture for the period up to 2023 are:

- structural constraints;
- imperfect and complicated procedure for receiving state support funds and distributing them;
- curbing innovation processes;
- increase in producers' costs for the purchase of nitrogen fertilizers;
- unfinished land reform;
- imperfect transport logistics for transportation of agricultural products;
- availability of sanitary and phytosanitary barriers;
- land and soil degradation, unbalanced use of natural resources, climate change and extreme weather, etc. [4].

According to Kisil M., the reduction of capital investments for the development of the agricultural sector in recent years is due to a set of factors, among which the share of negative increases:

- there is a reduction in budget expenditures to support agricultural producers in war;
- in conditions of instability, agro-companies give preference to investments in growth of current assets;
- withdrawal of large agro-formations of investment resources into safer areas for their capital (due to increased risk level) [3].

Therefore, most businesses are looking for different paths that bring rapid benefits but significantly narrow down the prospects for strategic development.

It can be concluded that in order to improve the investment attractiveness of the agricultural sector, it is necessary to take into account climate change in the country, to carry out innovative research on cultivation of new crops and preserving the value of existing ones, to introduce new modern technologies for preserving the ecosystem of regions, to improve social aspects of life of rural population mechanisms, for returning young people to the village, creating new or expanding existing production facilities, jobs in rural areas national food security.

References

1. Деякі питання удосконалення управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними: Постанова Кабінету Міністрів України № 413 від 07 черв. 2017 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP170413.html (дата звернення: 16.02.2020).
2. Названо найбільші країни-інвестори агросектору у 2018 році, – Держстат. URL: <https://agropolit.com/news/11617-nazvano-naybilshi-krayini-investori-agrosektoru-u-2018-rotsi--derjstat> (дата звернення: 16.02.2020).
3. Національна академія аграрних наук України. Науково-методичний і координаційний центр з наукових проблем розвитку АПК України. URL: http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=4992 (дата звернення: 16.02.2020).
4. Про схвалення Стратегії сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 595-р від 05 лип. 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80> (дата звернення: 14.02.2020).
5. Статистичний щорічник України за 2018 рік. Житомир: ТОВ «БУК-ДРУК», 2019. 482 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_yearbook_2018.pdf (дата звернення: 16.02.2020).

Дискаленко А. С.
студентка
НУБіП України, Україна
Олейник Л. А.
к.э.н., доцент,
НУБіП України, Україна

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УКРАИНЕ

Весомую роль в образовании бюджетной политики и формировании бюджетного процесса занимает межбюджетное регулирование. Нужным требованием для выполнения Европейской хартии местного самоуправления, которую Украина ратифицировала в 1997 году, является обеспечение органов местного самоуправления соответствующими финансовыми ресурсами, объем которых должен соответствовать функциям, которые возлагаются на местную власть. В современных условиях концентрации финансовых ресурсов на государственном уровне при постоянном дефиците средств местных бюджетов роль главного балансирующего инструмента выполняют межбюджетные трансферты.

Целью межбюджетного регулирования является перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами для обеспечения соответствия полномочий на осуществление расходов, закрепленных законодательными

актами за соответствующими бюджетами и финансовыми ресурсами, которые должны обеспечивать их выполнение.

Межбюджетные отношения - это финансовые отношения в системе перераспределения финансовых ресурсов между государством и территориальными сообществами о возможности осуществления полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления, направленные на непрерывность развития государства и его регионов в экономическом и социальном плане, предусмотренных Конституцией Украины и законами Украины.

Целью урегулирования данных отношений является обеспечение соответствия между полномочиями на реализацию расходов, закрепленных законодательными актами за бюджетами, и бюджетными ресурсами, которые должны обеспечивать выполнение этих полномочий. Органы местного самоуправления и местные органы исполнительной власти выполняют определенные функции и задачи, которые определяют расходы местных бюджетов.

Межбюджетные трансферты - средства, которые безвозмездно и безвозвратно передаются из одного бюджета в другой.

С принятием ЗУ от 28.12.2014 года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Украины относительно реформы межбюджетных отношений» №79-VIII в Украине начиная с 2015 года начала функционировать новая система межбюджетных отношений. Система балансирования заменена системой бюджетного выравнивания. Новая система межбюджетных отношений базируется на принципиально новом механизме горизонтального выравнивания налоговоспособности территорий [1].

Доля межбюджетных трансфертов в структуре доходов местных бюджетов в 2019 году составила 47,7%, что свидетельствует о недостаточной самостоятельности местных бюджетов, но все же о положительной тенденции к уменьшению по сравнению с 2017 годом (табл. 1).

Таблица 1

Доходы и межбюджетные трансферты, поступившие из государственного бюджета в местные бюджеты за 2017-2019 годы [2]

Показатели	2017	2018	2019
Доходы местных бюджетов (без учета межбюджетных трансфертов), млрд грн	229,49	263,48	300,23
Межбюджетные трансферты, млрд грн	279,22	304,67	273,90
Всего доходов местных бюджетов, млрд грн	508,71	568,15	574,13
Доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов, %	54,9	53,6	47,7

Большинство трансфертов, поступивших из государственного бюджета, направлены на социально-культурную сферу [3].

Межбюджетные трансферты делятся на: базовую дотацию; реверсную дотацию; субвенции (средства для использования на определенную цель); дополнительные дотации. Главным отличием новой системы выравнивания является отмена дотации выравнивания (изъятия) и введение базовой (реверсной) дотации, а также образовательной и медицинской субвенций (с 2015 г.).

Основная часть межбюджетных трансфертов финансируется за счет общего фонда Государственного бюджета. На нее приходится 93-95% от всего объема выделенных межбюджетных трансфертов. Базовая дотация финансируется из общего фонда Государственного бюджета. Наибольшие объемы базовой дотации в 2019 году, как и в предыдущем году, получили районные бюджеты – 5,6 млрд грн. Второе место по объемам базовой дотации занимают бюджеты объединенных территориальных общин (ОТО) – 2,4 млрд грн. Областные бюджеты в 2019 году получили 1,5 млрд грн, а наименьшие объемы базовой дотации наданы для бюджетов городов (районов в городах) – 0,9 млрд грн. Базовую дотацию из государственного бюджета в 2019 году получили 935 местных бюджетов, в том числе: 19 областных бюджетов, 53 бюджета городов областного значения, 353 районных бюджета и 510 бюджетов объединенных территориальных общин. По реверсной дотации, которая перечислялась из местных в государственный бюджет, то ее объем в 2019 году составил 6,8 млрд грн, 2018 г. – 5,4 млрд грн, 2017 г. – 3,9 млрд грн. Это говорит об увеличении количества самостоятельных местных бюджетов. Наибольшие объемы реверсной дотации в 2019 году по сравнению с 2018 годом перечислили бюджеты городов областного значения – 4,6 млрд грн. Объемы реверсной дотации из других бюджетов значительно меньше. Так, объем реверсной дотации, который направляется в государственный бюджет из областных бюджетов, составляет 0,9 млрд грн, из бюджетов ОТО – 0,7 млрд грн, а из районных – 0,6 млрд грн. В 2019 году реверсную дотацию в государственный бюджет перечислили 234 местные бюджеты, в том числе: 4 областные бюджеты, 69 бюджетов городов областного значения, 44 районные бюджеты и 117 бюджетов объединенных территориальных общин [4].

Последствиями межбюджетной реформы в Украине является: возможность гарантировать административно-территориальным единицам средний уровень доходов и средний объем расходов; постепенно уменьшаются территориальные различия в уровнях оказания общественных услуг гражданам; органы местного самоуправления защищены от воздействия субъективных факторов в процессе принятия решений центральными органами власти; созданы необходимые предпосылки для перспективного финансового планирования на микроуровне; система выравнивания налоговоспособности является более

ефективної, чим система балансування; вирівнювання здійснюється не по расходам, а по доходам.

Совершенствование межбюджетных отношений для обеспечения соответствующих бюджетов финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения функций, предусмотренных Конституцией Украины для современности является актуально важным, требует хорошо обдуманных и просчитанных шагов государства на пути их реформирования и ценных рекомендаций.

Список использованных источников

1. ЗУ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Украины относительно реформы межбюджетных отношений» №79-VIII от 28.12.2014 года
2. Государственная казначейская служба Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/2020-7>
3. Бюджетный мониторинг. Анализ исполнения бюджета / <https://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/richnyy>
4. Анализ межбюджетных трансфертов в 2018-2019 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/2018-10-04-transfers_md-1.pdf

**Долженко І.І.,
к.е.н., доцент, НУБіП України, Україна
Мрачковська Н.К.,
к.е.н., доцент, НУБіП України, Україна**

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Однією з найрезультативніших і найпомітніших із проголошених стратегічних реформ в Україні є реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади на засадах децентралізації тобто передачі владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування, концептуальні засади якої були схвалені у 2014 році , а практична реалізація розпочалась у 2015 році.

Формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів.

Дані про стан виконання місцевих бюджетів свідчать про позитивну динаміку впровадження фінансової децентралізації, при цьому покращення фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад випереджає загальну динаміку місцевих бюджетів базового рівня.

Показники моніторингу свідчать, що об'єднані територіальні громади (ОТГ) демонструють кращі темпи зростання власних доходів, ніж вони становлять по всіх інших рівнях місцевих бюджетів України, і у 2019 р. частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд) у ВВП становила 6,8 %, що на 1,7 відсоткових пункти вище 2014 року. Динаміка надходжень до бюджетів ОТГ, в тому числі власних доходів, випереджає темпи зростання доходів по інших рівнях місцевих бюджетів. Надходження власних доходів місцевих бюджетів 951 ОТГ у 2019 році, порівняно з 2014 роком зросли майже в 4 рази і склали зросли на 62,3 % та склали 267,0 млрд грн [1].

Частка місцевих податків та зборів у власних доходах місцевих бюджетів (загальний фонд), у 2019 році становить 27,5 %, коли у 2014 році ця частка дорівнювала 0,7 %. Одним із вагомих джерел формування доходів за рахунок місцевих податків і зборів є надходження від плати на землю і прирівняних платежів.

Земля генерує податкові та неподаткові надходження для місцевих органів влади за такими основними статтями: податок на землю, орендна плата за державні та комунальні землі, єдиний податок 4-ї групи спрощеної системи оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, в тому числі отриманих від здачі в оренду паїв.

Український аграрний сектор в середньому з 1 га сільськогосподарських угідь генерує майже \$270 доданої вартості, а сільські громади у вигляді різноманітних податків отримують менше \$15 [2]. Цей розрив зростає з кожним роком. Зберігаючи такий підхід до оподаткування, що ґрунтується на нормативно-грошовій оцінці землі, практично неможливо розраховувати на успіх реформи децентралізації та розвиток села: земля є основним виробничим ресурсом для аграрного бізнесу і він зацікавлений в якомога дешевшому її використанні. А власники земельних паїв і місцеві органи влади зацікавлені в якомога вищій вартості цього ресурсу.

На сьогодні в Україні у приватній власності близько 7 млн громадян України перебуває майже 27 млн га сільськогосподарських земель [3]. Більшість із цих паїв орендується сільськогосподарськими підприємствами. У 2017 році (в середньому по Україні) власники паїв отримали 1369 грн орендної плати за гектар або близько \$50 за га [4]. Водночас, аграрний сектор у 2017 році згенерував близько \$270 доданої вартості в розрахунку на 1 га сільськогосподарських земель або \$349 на 1 га ріллі. Тобто аграрні виробники отримують значно більшу частину земельної ренти ніж власники паїв та сільські громади. Крім того вагомим джерелом надходження плати за землю є земельні ділянки з тіньового обробітку, частка якого складає в межах 35-40% землекористування.

Шляхами розв'язання цієї ситуації можуть бути підвищення ставок податків або значне коригування номінальної грошової вартості у бік збільшення. Проте такі заходи можуть тільки тимчасово виправити ситуацію,

адже щорічне коригування нормативної грошової землі вимагатиме постійних рішень. Представники об'єднаних територіальних громад наполягають на запровадженні єдиної мінімальної сплати з кожного гектару, що дозволить вирівняти оподаткування [5].

Ще одним шляхом вирішення проблеми є запровадження оподаткування на основі масової оцінки земель, що передбачатиме скасування мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. Проте це дозволить визначати податкові зобов'язання на основі реальних ринкових цін і значно збільшить доходи сільських громад та дозволить покращити умови життя на селі.

Список використаної літератури:

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/12/10.09.2019.pdf> (дата звернення 28.02.2020)
2. Чорне золото. Чому аграрії заробляють все більше, а «село гине» URL: <https://voxukraine.org/uk/chorne-zoloto-chomu-agrariyi-zaroblyayut-vse-bilshe-a-selo-gine/> (дата звернення 28.02.2020)
3. Мораторій на землі с/г призначення для чайників і не тільки... URL: <https://voxukraine.org/uk/moratoriy-na-zemli-ua/> (дата звернення 28.02.2020)
4. Оренда сільськогосподарських земель: зберігається дворазовий розрив між платою за державні та приватні землі. URL: <https://land.gov.ua/orenda-silskohospodarskykh-zemel-zberihaietsia-dvorazovyi-rozryv-mizh-platoiu-za-derzhavni-ta-privatni-zemli/> (дата звернення 28.02.2020)
5. Податки-2020: основні зміни для АПК від уряду та парламенту. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/681-podatki-2020-osnovni-zmini-dlya-apk-vid-uryadu-ta-parlamentu> (дата звернення 28.02.2020)

Klymash N.
PhD, Associate Professor,
NUFT, Ukraine

CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCIES (CBDC): ECONOMIC PURPOSE AND IMPLEMENTATION REMARKS

Modern economic relations in society require a rethinking of the role of money as a means of payment and savings. Given the speed of trading, the ability to make transactions 24/7, the development of buying goods through online stores, the exchange of products not only within one country but across continents, the role of digital currencies is becoming more critical.

Digital currency creation is possible using Distributed Ledger Technology (DLT) technology, which preserves data by distributing information across a large number of nodes. This technology has several advantages:

- sharing and synchronization according to the agreed algorithm;
- lack of a single centre for data management and control;

- distribution of copies of the database among all participants, and hence control over its use.

Graphically the use of the distribution registry, centralized and decentralized data exchange is presented in Fig. 1.

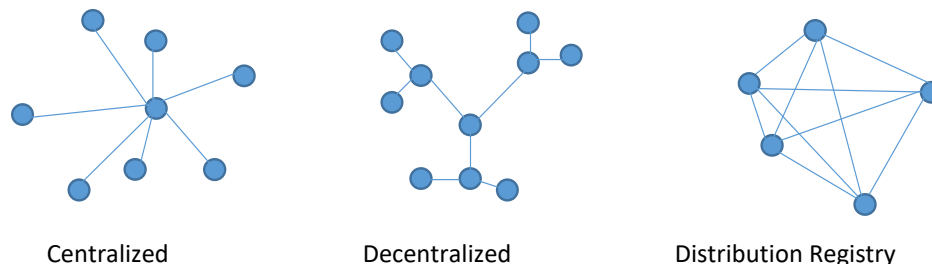


Fig. 1. Options for information distribution

The universal distribution registry (DLT) has become widely known due to the emergence of cryptocurrencies, but its use is possible in various fields: financial, management, legal, social, trading, etc.

The central bank's digital currency is, according to the interpretation of the European Central Bank, a digital form of fiat money, which is publicly available, issued by the state and has legal tender status [1].

The Bank of International Settlements defines the CBDC as the obligations of the central bank, expressed in the available unit of account, which serves as both a means of treatment and a method of storage [2].

The International Monetary Fund considers the CBDC a digital form of existing fiat money, which is issued by the central bank and can act as a legal tender [3].

In our country, during February-December 2018, the National Bank of Ukraine conducted a Pilot project on the introduction of the digital currency e-hryvnia. The primary purpose pursued by the NBU is to determine the possibility of effective use of digital currency along with the use of cash by individuals in small-scale calculations.

As a result of the project implementation, the regulator was able to draw the following conclusions [4, p. 36]:

- e-hryvnia as an instrument (tool) for making instant retail payments to individuals may become an alternative to existing means and devices of retail payments;

- given that the Pilot project had a limited list of operations and a range of users, as well as a small number and volume of transactions, it made it impossible to fully assess the attractiveness and potential level of involvement of the Ukrainian population in such an instrument. Thus, it is difficult to predict what number of Ukrainian citizens will become e-hryvnia users if they decide to implement it nationally;

- e-hryvnia can be considered as "disruptive technology", as it could significantly alter the ecosystem of the Ukrainian payment market and redistribute the existing roles of market participants;

- implementation of e-hryvnia is impossible without significant investments and time to upgrade the payment infrastructure for such an instrument since the Ukrainian payment services market is characterized by a high level of competition, concentration and existing infrastructure;

- for e-hryvnia to become a truly mass product, there is also a need for its popularization and promotion among the population, taking into account already existing consumer habits.

Ukraine is not the only country seeking to modernize payment methods that meet current market needs. For example, the Central Banks of Europe, Asia and Africa are researching the feasibility of using digital currencies. The results of the studies have polarized conclusions and different approaches to the involvement of the Central Bank in this process.

Countries such as Japan, European Union countries have entirely abandoned the use of digital currencies and do not consider this means of payment and savings to be usable.

Few countries, including Ukraine, conduct research and pilot projects to assess the need for currency in society. Yes, Canada, South Africa and Thailand see digital currency as a means of interbank payments, while Sweden, Ukraine and Uruguay consider it an alternative to cash.

However, there are several countries, Singapore, Senegal, Tunisia and Venezuela, that are on the right track to address this issue and use digital currencies.

Therefore, the digital e-hryvnia studied and tested in Pilot projects has every chance of becoming a reliable payment instrument in the country in the future.

In favour of this, the following factors point to it: this tool is more secure and sophisticated than cashless payments, electronic money and cash. This tool is cheaper than others. The digital currency is as a tool for making quick purchases for small sums in Ukraine and abroad. This type of money will be determined initially for individuals and will operate under the auspices of the National Bank of Ukraine.

References

1. Cryptocurrencies and tokens, ECB FXCG update. – https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item_2a_-_Cryptocurrencies_and_tokens.pdf.
2. Central bank digital currencies, Committee on Payments and Market Infrastructures, March 2018, Bank for International Settlements. – <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.pdf>.
3. Casting Light on Central Bank Digital Currency, IMF Staff Discussion Note, Tommaso Mancini Griffoli, Maria Soledad Martinez Peria, Itai Agur, Anil Ari, John Kiff, Adina Popescu, Celine Rochon, November 12, 2018. <https://www.imf.org/en/Publications/Staff->

Discussion-Notes/Issues/2018/11/13/Casting-Light-on-Central-Bank-DigitalCurrencies-46233.

4. Analitychna zapyska za rezultatamy pilotnoho proektu iz vprovadzhennia platformy «Elektronna hryvnia» ta elektronnykh hroshei Natsionalnoho banku Ukrainy (e-hryvnia). – <https://www.nbu.gov.ua/>

**Lemishko O.O.,
PhD (Economics),
NULES of Ukraine, Ukraine**

DETERMINATION OF PROPORTIONS AND RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITIES IN DIVISION AGRARIAN SECTORS OF THE UKRAINE ECONOMY

The conceptual objectives of financial policy in the agricultural sector of the economy are to ensure its socio-economic development on an intensive basis, subject to extended capital reproduction. In this context, the intermediate goal is to achieve high productivity of agricultural production, which is manifested in a generic characteristic - the production of gross output. Gross production in the classical sense is the initial result obtained by the interaction of factors of production - labor, capital, land and entrepreneurship, which combines the three previous factors. In economic terms, gross output characterizes the gross turnover of each agricultural enterprise and is part of the gross public product created in agriculture. In economic terms, gross output characterizes the gross turnover of each agricultural enterprise and is part of the gross public product created in agriculture. Agriculture is a complex industry, its gross output during 2012-2018 is formed by the following industries - crop production (share increased from 68.43% to 74.25%), animal husbandry (share decreased from 30.24% to 24.47 %), agricultural services - reduction from 1.33% to 1.28% [1, p. 169-173]. Cereals account for the largest share of gross output in crop production (growth of the share in total output - from 28.70% to 32.24%, primarily due to wheat (share increased from 11.16% to 13.44%), maize to grain (increasing the share from 10.64% to 11.58%)) [1, p. 169-173]. The second in the rating is the cultivation of industrial crops (growth of the share from 18.18% to 24.70%), incl. oilseeds (rose rapidly from 14.99% to 22.82%), sunflower seeds (increase from 10.33% to 14.69%) [1, p. 169-173].

Table 1. Economic accounts of agriculture (production account), at the beginning of the year

EAA Code	Types/ product groups/ activities	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018	
		mln UAH	%	mln UAH	%	mln UAH	%	mln UAH	%	mln UAH	%	mln UAH	%	mln UAH	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01	Cereals	72429	28,70	66550	25,59	77916	25,59	107216	29,10	163856	30,31	214155	33,78	226918	32,24
02	Technical cultures	45875	18,18	47939	18,43	52737	17,32	71351	19,37	131191	24,27	170627	26,91	173845	24,70
03	Fodder crops	4587	1,82	5985	2,30	5519	1,81	5980	1,62	7268	1,34	8015	1,26	8562	1,22
04	Vegetable crops	19443	7,70	19946	7,67	20888	6,86	22147	6,01	33917	6,27	31883	5,03	33446	4,75
05	Potato	21808	8,64	21231	8,16	36584	12,01	41615	11,29	41095	7,60	41862	6,60	53515	7,60
06	Fruits, berries, grapes	8201	3,25	9633	3,70	12632	4,15	12814	3,48	18390	3,40	18262	2,88	23741	3,37
09	Other crop products	339	0,13	475	0,18	1063	0,35	1267	0,34	1902	0,35	2323	0,37	2608	0,37
10	Plant production	172682	68,43	171759	66,04	207339	68,09	262390	71,21	397619	73,56	487127	76,83	522635	74,25
11	Livestock	35841	14,20	42371	16,29	43444	14,27	48255	13,10	69056	12,78	70527	11,12	87933	12,49
12	Livestock products	40469	16,04	42168	16,21	48201	15,83	50448	13,69	65582	12,13	67931	10,71	84327	11,98
13	Livestock production	76310	30,24	84539	32,50	91645	30,10	98703	26,79	134638	24,91	138458	21,84	172260	24,47
14	Issue of this year products	248992	98,67	256298	98,54	298984	98,19	361093	98,00	532257	98,47	625585	98,67	694895	98,72
15	Issue of this year services	3364	1,33	3787	1,46	5515	1,81	7359	2,00	8256	1,53	8455	1,33	8998	1,28
16	Production of agricultural products	252356	100	260085	100	304499	100	368452	100	540513	100	634040	100	703893	100

Source: calculated and constructed according to data [2]

Based on the analysis of the economic account of agricultural production during 2012-2018, it is established that the major share of gross output in crop production is formed by cereals and industrial crops, and in animal husbandry - poultry; there were significant structural shifts in the gross agricultural output - higher growth rates of crop production (2.11 times) compared to animal husbandry (1.11 times) caused an increase in the share of the first branch by 1.25 times up to $\frac{3}{4}$ of agricultural production.

References:

1. Lemishko O. O. (2019). Vidtvorennia kapitalu v ahrarnomu sektori ekonomiky: problemy rozrobky i realizatsii finansovoi polityky: monohrafiia. [Capital reproduction in the agricultural sector of the economy: problems of financial policy development and implementation] K.: NUBiP Ukrainy. 779. (in Ukrainian)
2. State Statistics Service of Ukraine. Statystychnyj shhorichnyk Ukrayiny. www.ukrstat.gov.ua

Natalia Mocanu,
professor State Agrarian University of Moldova
Catalina Mocanu,
student University of Medicine and Pharmacy Moldova
Ana grama,
doctorant at the Agrarian State University

THE ROLE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE WINE SECTOR

Abstract

Currently, one of the most commonly used terms is financial management, which is approached at the macro- or microeconomic, organizational and social level. Financial management is the most important factor for the efficiency of the enterprise, because it aims to obtain performance, trying to find a satisfactory compromise between stability and profitability.

According to scholars' studies, we find that at the beginning of this century there are significant changes, which do not refer to the general conception of financial management, but, first of all, to the way in which it is involved at all levels and in all areas of life. economic and social issues and, secondly, to the methods, techniques and instruments of action. The importance of knowing and applying financial management also follows from the fact that, in developed countries in the West, it is often on the same level as the new state-of-the-art technology, which, no matter how efficient, efficiency can only be exploited by proper financial management. and rational.

Keywords: *financial management, profit maximization, general objective, financial objective, strategic planning, forecasting, performance, strategy, market value of the enterprise.*

Introduction

Regardless of the category, the enterprise represents a system of economic relations of financial nature and cash flows, managed by managerial decisions. In the Republic of Moldova, the concept of financial management has been of increasing importance since the 1990s, when creating value for shareholders was a key challenge, becoming one of the main goals of modern management, ie financial. The concept has been resumed recently, simultaneously with the rediscovery of the realities of the new millennium, when the world economy has registered performance and progress, which has contributed to the registration of new successes and increased results in domestic enterprises. The company operates in a constantly changing environment, influenced by financial decisions. The financial management of the company is responsible for obtaining and using the funds, so that it leads to the achievement of all objectives and, obviously, to maximize the market value of the company. In order to solve these important aspects, the managerial apparatus must acquire and involve new methods, new forms of organization and financial management, to carry out a fair and real assessment of the economic-financial condition of the managed enterprise. Currently, with regret, in the Republic of Moldova, the role of financial management in the enterprise, especially in wine enterprises, is not capitalized to the same extent as in Western countries. In this context, companies very often present poor management, dominated by various risks, including financial ones, and this prevents the achievement of the proposed objectives even in a short period of time. Moreover, wineries do not operate on the basis of the development of long-term strategies through which to determine the objectives and actions to be undertaken in order to achieve them. In the best case, wineries resort to the development of plans for a short period of time, up to one year, in which only the current objectives are set, but not the actions and targets to be achieved. Thus, their potential is not fully realized.

MATERIAL AND METHOD

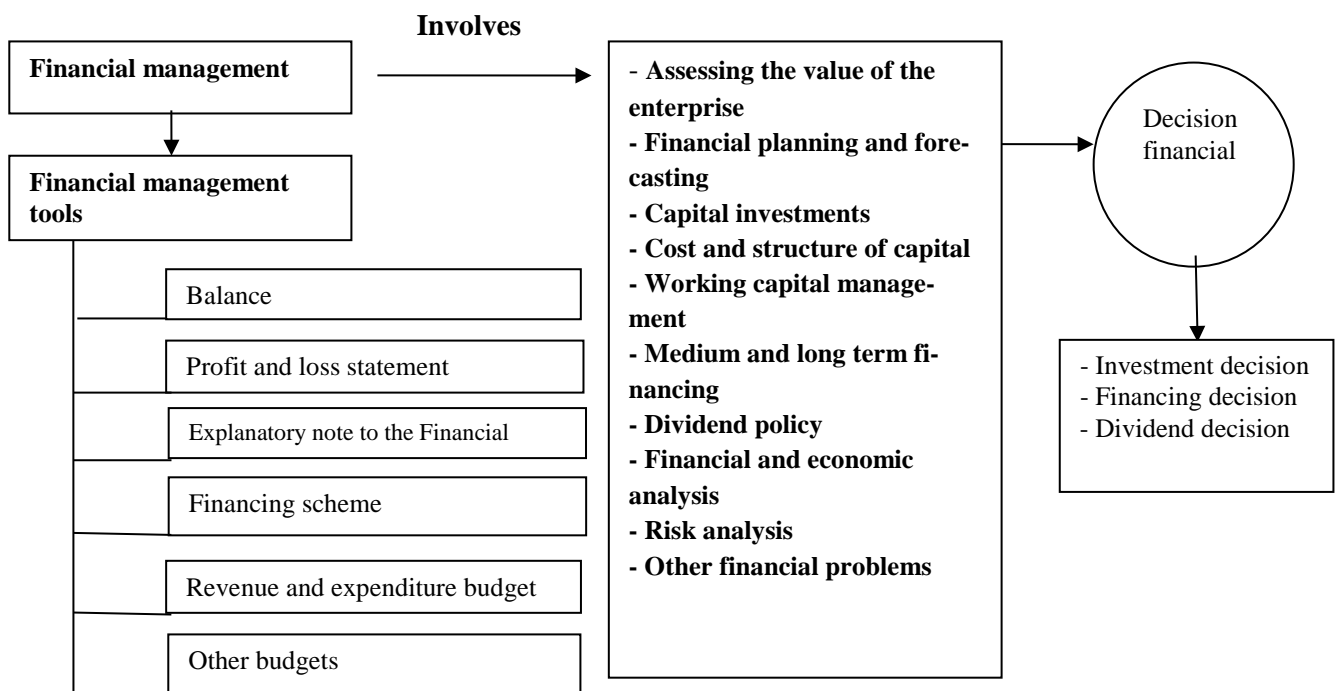
In the process of conducting the research, general scientific methods were applied, such as: quantitative and qualitative analysis, method of analysis and synthesis, method of tables and graphs, induction and deduction, principle of logic, methods of comparative analysis, etc. The involvement of financial management in the financial objectives of the enterprise would lead to the determination and assessment of the achievement of financial objectives in order to prevent the occurrence or elimination of deficient situations that would compromise the achievement of the overall objective of maximizing market value in wine industry enterprises. To achieve the proposed goal, a vast arsenal of the scientific method of study was used, namely: the analytical method, with the help of which the essence of the researched processes was reached; graphical representation of the investigated events and phenomena that allowed the elaboration of conclusions regarding the correlation between indicators; the dialectical method,

applied as a general scientific method; several methods and techniques for formalizing and systematizing information; methods of qualitative analysis characterized by comparisons, division and decomposition of components; as well as methods of quantitative analysis of the influence of factors on the result. The methods of analysis used by the author also include induction and deduction, which do not constitute independent forms of research, but intercondition each other. Also, in the elaborated research, each phenomenon and process was subjected to analysis, which was subsequently supplemented with synthesis.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The development of a financial strategy involves identifying the overall objective and specifying the derivative objectives, which should be formulated briefly, clearly and reflected in specific indicators. In order to achieve the financial-strategic objectives, the financial manager is obliged, using the methods of analysis, planning and financial control, to elaborate, together with his specialized apparatus, forecasts regarding the evolution and efficiency of the use of financial means in Specific measures of the enterprise and to plan the liquidity of the economic unit and the coverage of the obligations deriving from it. In this context, we will further present the areas and implications, the incidences, in general, of the financial management of an enterprise.

Figure 1 Areas and implications of financial management



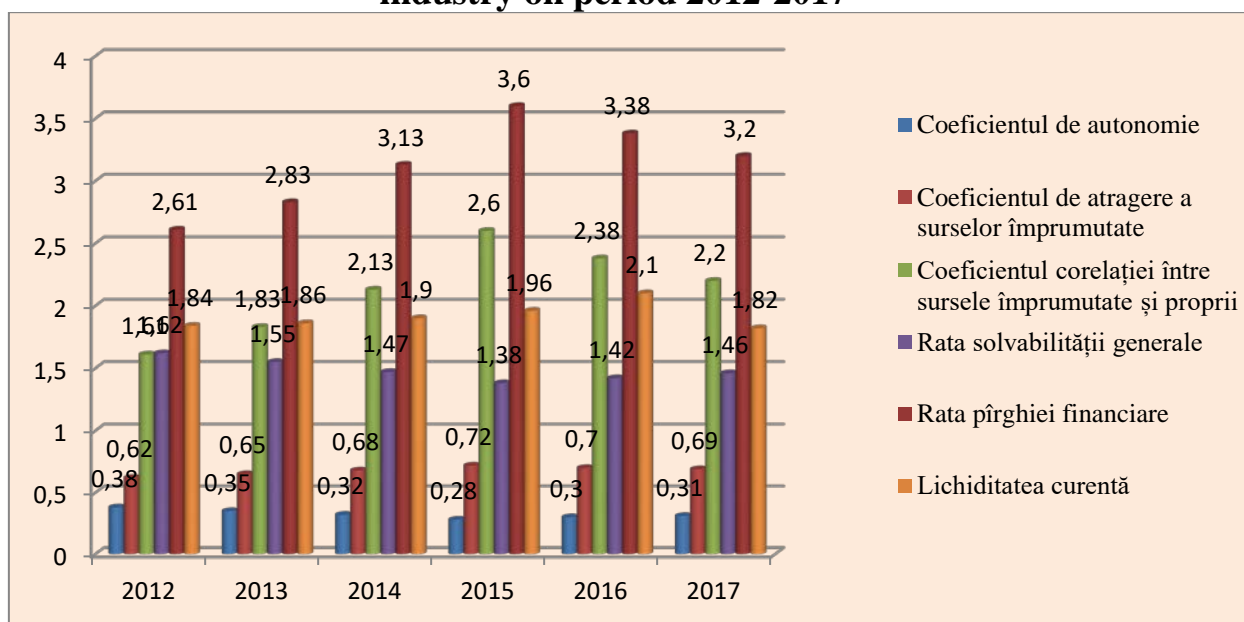
Source: Developed by the authors

In order to ensure the well-being of the activity, an increased emphasis is placed on the implications or, in other words, on the incidences of the financial management, which lead to the achievement of the financial objectives of the

enterprise. Therefore, in the economic process, the achievement of the programmed objectives cannot take place if the enterprise is not provided with the necessary factors of production. The most difficult problem for a manager is to ensure the financial resources necessary for the operation and development of the company, because any important episode in the life of a business generates major financial implications.

The revival of the economic-financial situation in the field of wine industry takes place as a result of combining the efforts of the management of state entities and institutions, streamlining the financial policy both at the level of each enterprise and at the branch level. Making a profit, making all the processes within the operational cycle profitable represent the main objectives of financial management, the realization of which requires financial resources. The analysis of the sources of formation of the assets of the activity starts from the general appreciation of the structure of liabilities. For this purpose, a series of indicators are calculated and interpreted that characterize the degree of financial independence, the ability to attract external financial resources, the ability to pay, etc., reflected in the figure below :

Figure 2 Dynamics of indicators of financing sources of the wine industry on period 2012-2017



Source: Developed by the authors

One of the most frequently used indicators of the financial structure is the autonomy coefficient. It measures, on the one hand, the share of equity in the total amount of financing sources, and on the other hand - the share of assets formed on account of own funds in the total amount of the company's assets. The wine industry of the Republic of Moldova recorded, during the years 2012-2017, as illustrated in Figure 2.9, values of the autonomy coefficient between 0.38 and 0.28, with a downward trend, which means that the industry winery is

dependent on external financial resources. At the same time, the coefficient of attraction of borrowed sources, which characterizes the structure of asset financing sources in terms of the share of borrowed sources, is increasing, from 0.62 in 2012 to 0.69 in 2017, which indicates an increase in the capacity to use external financing, ie loans and borrowings from third parties and financial institutions.

The general solvency ratio, which expresses the degree of coverage of debts with total assets by enterprises, recorded values between 1.38 and 1.62, the optimal level being ≥ 2 , which indicates the existence of the risk of insolvency, respectively reduced capacity. to supplement financial resources through loans. But, on the other hand, current liquidity, which expresses the ability to cover short-term liabilities from current assets, amounts to a coefficient of 1.84 to 2.1, which indicates that, if necessary, wine industry enterprises are able to cover their current obligations.

Goal setting and strategy development can be done based on diagnosing the enterprise from within and analyzing the competitive environment. These can be achieved through the traditional method of analysis-SWOT.

SWOT analysis is an important managerial technique used to understand the strategic position of an enterprise. SWOT analysis provides information that helps align the company's resources and capabilities to the conditions and risks in the highly complex and competitive external environment in which it operates. The objective of the SWOT analysis is to recommend the objectives that ensure the best alignment between the external environment and the internal environment, and by choosing the correct development strategy one can influence the impact of these forces to its advantage. So, we will continue to use the SWOT analysis of the wine industry in the Republic of Moldova, based on the analyzes presented above.

Table 1

SWOT analysis of the wine industry in the Republic of Moldova

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> - Increasing sales revenue; - Profitable industry; - Profitability of sales is increasing; - Wide range of manufactured production. 	<ul style="list-style-type: none"> - Increased dependence on external financial resources; - General solvency is declining; Piețe de desfacere instabile; - Lack of the mechanism to stimulate an innovative development of this industry; - Lack of strategic planning at the enterprise.
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> - Positive economic and geographical location; - Support through state subsidies a the cultivation of vines, of special varieties for the production of quality wines; - Increasing the role of marketing; - Increasing the volume of exported production. 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducing the maturity of debts to suppliers, which will lead to a further decrease in liquidity capacity to meet its obligations to bank creditors; - The emergence of external competitors with lower costs; - The formation of product stocks destabilizes the financial situation of the enterprise; - Political instability can lead to the risk of withdrawal of major investors in the wine industry; - Dependence of exports on political factors; - Facing the future arbitrarily, without preparation, without planning on a medium or long term perspective.

Source: Prepared by the authors

Summarizing the above, the author mentions that each of the companies in the wine industry has strengths and opportunities, but also more or less face problems and threats related to the environment in which they operate, specified in the SWOT analysis. Therefore, the strong side of this industry is characterized by the performance due to the increase in sales revenue, the financial result and obviously the profitability of sales, but they are also dominated by certain risks, which are specified as weaknesses, namely: increased dependence external sources of funding that lead to a reduction in overall solvency, also lacks the mechanism to stimulate an innovative development of this industry, sales markets are unstable and financial management is not efficient, but is poor, it speaks and the lack of planning, namely strategic planning, which would give it more security in the future.

CONCLUSIONS

Concluding, following the analysis of the wine industry of the Republic of Moldova, it should be noted that researching the situation of socio-economic plans, financial plans and in general the use of strategic planning in enterprises of this industry, we find that planning applies, but only in a short period of time, ie for the period of 1 year in which only the current objectives and activities are reflected (for example: preparation and processing of raw material, overhaul of production sections, administrative buildings and other fixed assets, construction of new cellars to maintain production etc.), which are forecasted to be fulfilled, but it is not indicated from which sources these activities will be financed, by what means they will be carried out, which cannot be considered as a planning, and time, in general, is not elaborated. These moments, but also the analysis carried out at industry level urges us to conclude that companies do not feel stability, are subject to various risks, which prevents them from looking optimistically in the long term, especially from a financial point of view.

Therefore, the companies of the local wine industry need to use in the activity of financial management the strategic planning, carried out very qualitatively, both in the short and long term, which will therefore provide the companies with a sustainable development and the achievement of the general objective of maximization. of the market value, and of its derivatives, the financial-strategic objectives determined by the enterprise's strategy.

References

1. ANDRONIC, B.G., *Performanța firmei, Abordare transdisciplinară în analiza microeconomică*, Iași, Ed.Polirom, 2000, 264 p., ISBN 973-683-522-7
2. ARMEANU, D., ALEXANDRU, *Asigurări de bunuri și persoane: aspecte teoretice, aspecte practice*, Editura Economica , 2003, 280 p., ISBN 978-973-590-741-0
3. BĂNCILĂ, N., *Evaluarea financiară a întreprinderii în scopuri bancare*, Chișinău, ASEM, 2006, 306 p., ISBN 978-9975-75-377-7
4. BULGAC, V., *Raționalizarea politicii de finanțare unităților economice din agricultură în contextual strategiilor de dezvoltare*, teză de doctor în științe economice, Chișinău, ASEM, 2013, 182 p.
5. BURLACU, N., COJOCARU, V., *Management*, Ed. ASEM, Chișinău, 2000, 189p.

6. HINESCU, A., *Management*, Cluj-Napoca, Ed. Risoprint, 2006, 433p., ISBN 973-751-255-0

7. HÎNCU, R., GUMOVSCI, A., SUHOVICI, A., *Reglementarea activității investiționale: Practici internaționale și național*. În *Analele Științifice ale ASEM* nr.8, 2010, ISSN:1857-1433

Навроцький Я.Ф.

к.е.н., ст. викладач,

Березовська Л.О.

к.е.н., доцент,

НУБіП України, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Ефективність аграрного виробництва значною мірою пов'язана з рівнем матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств, зокрема, високопродуктивною сучасною сільськогосподарською технікою.

Але, висока вартість високотехнологічних засобів виробництва та обмеженість доступу аграрних підприємств до дешевих кредитних ресурсів створює проблему звуження можливості оновлення машинотракторного парку через придбання сучасної, продуктивної, економічної та екологічної техніки. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є відновлення програми часткової компенсації вартості техніки та обладнання вітчизняного виробництва, яка, після тривалої перерви знову почала діяти з 2017 р. [1].

В цілому, програма компенсації має позитивні результати й очевидно має право на продовження фінансування. Вона постійно вдосконалюється, наприклад, деяка трансформація відбулася і в умовах надання часткової компенсації. Так, у 2017 р. компенсація надавалася усім товаровиробникам, які відповідають вимогам участі у програмі, у розмірі 20%. Починаючи з 2018 року розмір компенсації збільшено до 25 %. Крім того, фермерські господарства отримали можливість додаткової компенсації вартості техніки у розмірі 15 % [3], тобто, в цілому до 40 відсотків, що, звичайно, сприятиме зростанню участі в програмі вітчизняних аграрних підприємств та забезпеченню їх виробництва технічними засобами.

Дані табл. 1 характеризують стан виконання програми 25 (20) відсоткової часткової компенсації вартості вітчизняної техніки. Поступово, з 2017 р. популярність програми зростає, а у 2018-2019 рр. вона майже повністю виконана, але у 2019 р. склалася критична ситуація з її фінансуванням.

За період з грудня 2018 по вересень 2019 р. виробникам фактично спрямовано 640,8 млн. грн компенсації. Програмою скористалося 5400 сільськогосподарських товаровиробників, якими придбано 10 309 одиниць техніки на суму 3,1 млрд. грн.

Згідно “Реєстру сільськогосподарських товаровиробників – одержувачів часткової компенсації вартості техніки і обладнання”, потреба в коштах за період жовтень - листопад 2019 р. становила ще 563,1 млн. грн., тобто всього 1203,9 млн грн [4].

За урядовою інформацією заборгованість аграрним підприємствам буде погашена з бюджету 2020 р., а отже, на заявки від підприємств у 2020 році залишається лише 436,9 млн грн. із запланованого мільярду гривень.

Таблиця 1

Фінансування програми часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва

Показники	Рік					
	2011	2012	2017	2018	2019	2020(план)
План, млн грн.	10,0	0,0	550,0	1065,9	681,0	1000,0
Виконання, млн грн	10,0	0,0	134,0	1020,9	640,0	
Виконання, %	100,0	0,0	24,4	95,8	94,0	

Джерело: дані Мінагрополітики, Держказначейства

Ситуація, що склалася негативно позначиться як на сільськогосподарських товаровиробників, так і на виробниках вітчизняної техніки. Аграрні формування змушені будуть відволікати обігові кошти та залучати недешеві кредити в банках для купівлі значно дорожчої іноземної техніки. Машинобудівники втратять можливість значного розширення виробництва, застосування прогресивних технологій і, змушені будуть скорочувати робочі місця.

Виходячи із заборгованості держави перед аграрними підприємствами та можливого росту попиту на вітчизняну техніку, кошти на компенсацію техніки необхідно було закласти в обсязі 1,9 мільярдів гривень.

Саме механізм часткової компенсації вартості вітчизняної техніки та обладнання може сприяти росту попиту на неї.

Адже, нині придбання української сільгосптехніки є непопулярним. Це ілюструє ситуація з виробництвом комбайнів. За даними Служби державної статистики, минулого року вітчизняні заводи виробили їх всього 47 одиниць, а роком раніше – 70 одиниць. Їх низька затребуваність призвела до того, що зернозбиральних комбайнів, навіть з 25% та 40% знижкою, придбано зовсім мало: у 2017 році 1 шт., у 2019 лише 9 шт. [5, с. 97].

Для технічного оновлення аграрного виробництва, необхідно провести такий комплекс заходів:

1. передбачення для малих та середніх аграрних підприємств фінансування придбання сільськогосподарської техніки як вітчизняного виробництва, так і імпортною через механізм здешевлення кредитів та спрощення їх отримання;

2. стимулювання державою сприятливих умов для спільних підприємств та іноземних компаній з виробництва сучасної високотехнологічної техніки на території України, що сприятиме не лише техніко-технологічному забезпеченню аграрного виробництва, але й створенню нових робочих місць та росту податкових надходжень до бюджету;

3. удосконалення механізму функціонування програми часткової компенсації вартості вітчизняної сільськогосподарської техніки шляхом: спрощення умов отримання; розширення критеріїв участі у програмі; зменшення рівня локалізації техніки; застосування 40% компенсації вартості техніки для всіх категорій підприємств; допуск до участі в програмі, в майбутньому, нерезидентів, що здійснюють виробництво сільськогосподарської техніки на території України [6].

Отже, програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва успішно виконує та буде виконувати в майбутньому роль інструмента впливу держави на матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва, конкурентоспроможність вітчизняного машинобудування, зменшення залежності від імпорту та збільшення робочих місць лише при виваженій економічній політиці держави, стабілізації гривні та узгодженості законодавства.

Список використаної літератури:

1. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва : Постанова КМУ від 01.03.2017 №130 // База даних “Законодавство України” / ВР України.
URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/130-2017-%D0%BF?test=XX7MfyrCSgkyOP4IZi6urk51HI4I.s80msh8Ie6> (дата звернення: 02.01.2019)

2. Ефективність програм державної підтримки. *Мінагрополітики*: веб-сайт.
URL: <https://minagro.gov.ua/ua/napryamki/tehnichna-politika/efektivnist-program-derzhavnoyi-pidtrimki> (дата звернення: 03.01.2019)

3. Аграриям продолжат выплачивать компенсацию за технику, приобретенную в 2019-м. “AgroPravda.com”: веб-сайт. URL: <http://agropravda.com/news/tehnika-fermera/13441-agrarijam-prodolzhat-vyplachivat-kompensaciju-za-tehniku-priobretennuju-v-2019-m> (дата звернення: 24.02.2020)

4. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств. Постанова КМУ від 07.02.2018 № 106 // База даних “Законодавство України” / ВР України.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2018-%D0%BF?find=1&text=%E2%B3%E4%F1%EE%F2%EA%B3%E2#w11> (дата звернення: 03.11.2019)

5. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 92-99

6. Навроцький Я.Ф. Купуй вітчизняне! “Агроексперт”: веб-сайт.
URL: <https://agroexpert.ua/kupuj-vitchyznyane/> (дата звернення: 24.02.2020)

Прокопенко Н. С.,
док. екон. наук, проф.,
ПВНЗ «Європейський університет», Україна
Гудзь О. Є.,
док. екон. наук, проф.,
Державного університету телекомунікацій, Україна

ОРІЄНТИРИ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ ТВОРЕННЯ ПРОСТОРУ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ В УКРАЇНІ

Основу державних фінансів становлять податки (збори і мито), позики і витрати – категорії, які визначаються станом економіки.

Територіальні бюджети виконують завдання фінансового забезпечення потреб соціального характеру і розвитку виробничої інфраструктури (дороги, мости тощо). Максимальна реалізація регулюючих можливостей податків і зборів – складне завдання, вирішення якого, з одного боку, залежить від стану економіки, а з іншого – від фіскальних традицій оподаткування, особливо в умовах економічних криз.

Визначення орієнтирів фіскального регулювання економіки України в контексті творення простору суспільної довіри в Україні повинно ґрунтуватися на складниках податкових та бюджетних механізмів регулювання. Побудова раціональної фіскальної системи залежить від економічного обґрунтування її внутрішньої структури, у тому числі від розміру податкових ставок та рівня обсягів витрат із бюджету для потреб суспільства. Встановлення оптимального рівня податкових ставок - важлива складова частина податкового регулювання. Це складний і трудомісткий процес, що вимагає економічного обґрунтування з метою усунення інфляційної складової при розрахунках валового внутрішнього продукту, емісійних методів збільшення доходів бюджету, оптимізації державних витрат, відповідних потребам реальної економіки. Зарубіжний досвід показує: зростання доходів підприємств і громадян при зменшенні рівня оподаткування веде до зменшення соціальних виплат. У підприємств з'являється можливість частину приросту свого прибутку направляти на поліпшення добробуту своїх працівників, а у громадян – не тільки забезпечити свій прожитковий мінімум, а й зробити необхідні нагромадження. Істотною соціальною виплатою держави залишаються виплати пенсій інвалідам з дитинства, потерпілим від радіаційних катастроф тощо. Ми вважаємо, що використання зарубіжного досвіду з урахуванням української дійсності можливо і у вітчизняній практиці оподаткування. Перед усім, державі слід обмежити вплив природних монополій у сферах цінової і тарифної політики, використовуючи для цього різні заходи, що стимулюють і дисциплінують платників податків. Оптимальне їх поєднання забезпечить результативність податко-

вої політики, а, звідси, і бюджетної політики. Коригування в окремі податкові періоди можливе залежно від економічної кон'юнктури. Податкове стимулювання інвестиційних процесів, зовнішньоекономічної діяльності здатне позитивно вплинути на економіку країни в цілому. Система податкових механізмів регулювання економіки держави повинна зважати на трансформаційні економічні, соціальні, суспільно-політичні процеси. Френсіс Фукуяма зазначав, що довіра є ключовою характеристикою розвинутого людського суспільства, цінним економічним активом і, як наслідок, потенційним джерелом добробуту і стабільності держави [1]. Розділяємо думку Смовженко Т. С., «що саме довіра визначає прогрес і діє на мікро- ... та макрорівні суспільного життя» [2, с.7]. Звідси, орієнтири орієнтирів фіскального регулювання економіки України повинні бути направлені на творення простору суспільної довіри в Україні.

У світовій податковій практиці розроблено комплекс принципів організації податкового стимулювання: податкові пільги не повинні мати виборчий характер; інвестиційні податкові кредити надаються групам платників податків – учасникам інвестиційних програм загальнодержавного призначення; податкові пільги не повинні супроводжуватися зменшенням доходів бюджетів, організацій, підприємств і суперечити особистим економічним інтересам громадян; перелік пільг визначається на загальнодержавному рівні і затверджується в законодавчому порядку; податкові пільги, які застосовуються на регіональному і місцевому рівнях, повинні укладатися в межі, визначені державним законодавством.

Податкове регулювання, здійснюване через систему економічно обґрунтованих пільг, дозволяє компенсувати витрати з випуску нової і конкурентоздатної продукції, модернізації технологічних процесів, зміцнювати і стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу. Ми вважаємо, що важливим кроком до оптимального податкового регулювання є розумне скорочення числа пільг. Зменшення податкових зобов'язань слід надавати товаровиробникам, що забезпечують випуск продукції, здатної конкурувати на світовому ринку. Поряд з цим податкові механізми регулювання економіка аграрного сектору повинні сприяти вирівнюванню економічних показників регіонів. Ефективний розвиток економіки регіонів можливий через стимулювання підприємницької діяльності, використовуючи систему заходів податкового регулювання, і кожний з них окремо.

Слід відзначити, що нині не спостерігається значного зростання промислового і сільськогосподарського виробництва як в Україні в цілому, так і окремо по регіонах. Найважливіші напрями економічного зростання (пріоритети в промисловості і їх державна підтримка, стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій) так і не реалізовані за роки реформ. На нашу думку, в зв'язку з цим має місце недостатній рівень зростання бази оподаткування і, як наслідок, – незначний ріст бюджетного потенціалу. Принциповою для вирішення проблеми збільшення податкових надхо-

джень до бюджетів усіх рівнів є реалізація виробничого і науково-технічного потенціалу суб'єктів держави, на яку повинна бути спрямована вся система податкових пільг.

Визначення фіскального (податково-бюджетного) потенціалу суб'єктів держави – завдання складне, але його можна вирішити. В економічній літературі останніми роками використовується термін «податковий потенціал», як синонім терміну «фінансовий потенціал». Обидва ці терміни використовуються в англійській економічній літературі стосовно країн з розвинутими формами моделей бюджетного федералізму (США, Канада, Австрія), країн з конфедеративним устроєм (Швейцарія) і держав унітарного типу (Японія, Швеція, Данія). На нашу думку, правомірно застосовувати «потенціал доходів бюджету», у тому числі «фіскальний потенціал». Потенціал доходів бюджету, разом з податково-бюджетним, включає інвестиційний потенціал (доходи бюджету від реалізації інвестиційних проєктів, підтриманих бюджетом), повернення боргів бюджету, доходи бюджету від використання (продажу) власності.

На нашу думку, податково-бюджетний потенціал складається з фактичних сум платежів конкретних податків до бюджету з поправкою на індекси бази оподаткування та рівня стягнення податків [3, с. 73]. Розрахунок податково-бюджетного (фіскального) потенціалу ідентичний для всіх бюджетів і всіх видів податків і зборів (1):

$$\text{ПБП} = [\sum(\text{ППі}_0 \times \square \text{ПБ}) \times \text{ІСП}, \quad (1)$$

де: ПБП – податково-бюджетний потенціал (прогнозований обсяг доходів бюджету від податкових джерел);

ППі0 – податкові платежі, перераховані до бюджету по і-му податку (збору) в базисному році (значок «нуль»), виключаючи заборгованість за попередні періоди;

ПБ – індекс бази оподаткування конкретного податку, спрогнозований до базисного року;

ІСП – індекс рівня стягнення податків (спрогнозований до базисного року).

Запропонована формула може бути також використана для уточнення очікуваних обсягів надходжень до бюджету від податкових джерел доходів. В цьому випадку за базисний рік слід прийняти поточний (звітний), а суми платежів по конкретних податках і зборах, індекси бази оподаткування – очікувані в поточному (звітному) році. Визначення фіскального (податково-бюджетного) потенціалу може бути здійснено як в цілому по країні, так і в розрізі окремих регіонів, суб'єктів підприємницької діяльності. Об'єктивне визначення фіскального потенціалу дасть можливість більше направляти коштів для виконання потреб суспільства, що сприятиме збільшенню рівня довіри для тих хто довіряє (народ) і для тих кому дові-

ряють (влада). Останнє підвищить стабільність фінансових, соціальних відносин у країні і створить підґрунтя для отримання соціально-економічного і морального ефекту від фіскального регулювання.

Список використаної літератури:

1. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? *День*. 2006. № 177. С. 4.
2. Смовженко Т. С. Вступне слово ректора ДВНЗ « Університет банківської справи». *Творення простору суспільної довіри в Україні XXI століття* : праці міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 17-19 лютого 2016 р. Київ, 2017. с.7.
3. Прокопенко Н. С. Податкові механізми регулювання економіки аграрного сектору : монографія. Київ : ПІК ДСЗУ, 2011. 511 с.

**Skrypnyk H.O.,
Ph.D in Economics, Associate of the Department of Finance
NULES of Ukraine, Ukraine**

ASSESSMENT OF STATE FINANCIAL CONTROL OF THE IMPLEMENTATION OF LOCAL BUDGETS

Public financial control is an integral part of the public financial management system. The need for effective state financial control in Ukraine is conditioned by the need to ensure the proper formation and efficient use of the financial resources of local budgets and the state as a whole to fulfill its functions. The effectiveness of the state financial control depends on the effectiveness of the socio-economic development of the country, individual regions, as well as economic entities in particular.

Local budgets are the defining link of local finances through which the formation, distribution and use of monetary and other financial resources to provide local governments with their own and delegated functions and tasks. The level of economic and social security for the financial stability of individual territories depends precisely on the proper implementation of local budgets. Therefore, the effective implementation of local budget indicators requires the proper organization of a control system over them.

The management of budgetary funds is intended to ensure their effective formation and use. An important role in this process is played by financial control, the use of which can positively influence the level of financial and budgetary discipline of spending units. Financial control in the budgetary process is effective when the results of the use of budgetary resources are increased as a result of the activities of its bodies.

The problem of the system of bodies authorized to exercise financial control over the implementation of local budgets and their powers in the professional literature was disclosed by Gutsalenko L.V., Maksimova V.F., Nikolaeva O.M., Reva T.M., Suntsova O.O. and other scientists.

The financial control over the implementation of local budgets by revenues and expenditures is carried out directly by the bodies, which include Accounting Chamber of Ukraine, bodies of the State Audit Service of Ukraine, State Treasury Service of Ukraine, State Fiscal Service of Ukraine, Ministry of Finance of Ukraine, local financial authorities, local state bodies administrations, relevant local councils.

The Constitution of Ukraine stipulates that state bodies and local self-government bodies, their officials act only on the basis, within the powers and in the manner provided by the Constitution and laws of Ukraine [1].

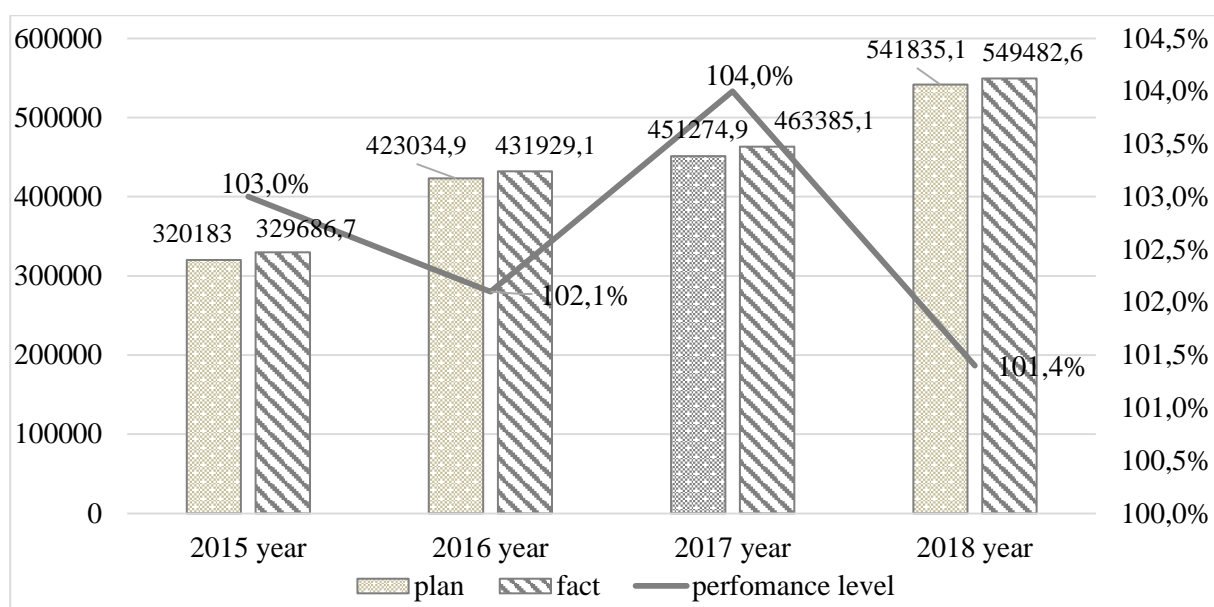
One of the main components of budgetary policy is the regulation of local budgets, the quality and effectiveness of which significantly affects the socio-economic development of administrative-territorial units and the state as a whole.

In determining the main directions of regulation of local budgets, an important element is the formation and implementation of the revenue part of these budgets.

The degree of ability of local self-government bodies to perform relevant functions, first of all, regarding social protection of the population, provision of education, health care services, development of housing and communal services depends on the level of efficiency of local budget revenues generation.

The estimation of the use of local budget funds is made on the example of Bar district of Vinnytsa region for 2015-2018. According to the department of finance of the district state administration during the audit period, UAH 1780483,4 thousand of revenues were included in the budget of the district, including to the general fund – 1708538,7 thousand UAH (96,0 %), to the special fund –71944,7 thousand UAH (4,0 %).

Planned tasks for filling the budget for the studied period were fulfilled on average by 102,5 % of the specified plan (2015 – 103,0 %, 2016 -102,1%, 2017 – 104,0 %, 2018 – 101,4 %) (Fig. 1).



* Calculated according to the Audit Report [2]

Fig. 1. Dynamics of execution of revenues to the budget of Vinnytsya region of Bar district for the period 2015-2018, thousand UAH

At the same time, the general implementation of the revenue part of the district budget by some local councils allowed the failure to meet the planned indicators, which led to the local budgets in the region for 2015-2018 not receiving 1233,4 thousand UAH.

Failure to meet the targets is due to the assumption by local councils of budgets when planning revenues mainly from the sale of land and tangible assets, services provided by budgetary institutions in accordance with their main activity, payments for renting property of budgetary institutions and the non-receipt of other subventions.

The analysis of the structure of the budget revenues showed that they account for 80,7 % of intergovernmental transfers, which were received during the audit period 1437155,4 thousand UAH.

During the audit period, the General Fund received UAH 1412399,6 thousand of intergovernmental transfers, which is an average of 82,7 % of the general fund's revenues, to the special fund - UAH 24755,8 thousand (34,4 %).

At the same time, during the audit period there is a tendency to increase the share of official transfers in general fund revenues, namely from 71,5 % in 2015 to 84,5 % in 2018, or 13,0 percentage points.

Analysis of the implementation of the General Fund of the budget of the district by expenditures showed their non-fulfillment in the studied period by UAH 17630,6 thousand, which is 1,1 % of the planned amount. Of which in 2015 – by UAH 1530,1 thousand (0,5 %), in 2016 – by 3183,5 thousand UAH (0,8 %), in 2017 – by 9293,0 thousand UAH (2,2 %), in 2018 – by 3624,0 thousand UAH (0,7 %).

According to the research, the largest amounts of non-compliance with social protection and social security expenditures are due to under-financing of intergovernmental transfers of benefits, subsidies and subsidies from the state budget, resulting in registered debt and subsidies in 2015-2018. In particular, 70,2 % or UAH 4039,5 thousand out of the total amount of non-compliance - educational subsidy, 19,7 % or UAH 1133,9 thousand – due to the optimization of educational institutions, 10,1% or UAH 582,6 thousand - due to energy savings.

Expenditure incurred at the expense of the special fund does not completely reduce the burden on the general fund of the district budget. Execution of planned volumes of the special fund of the budget of the district for expenditures for 2015-2018 was provided on average by 89,7 % of specified estimates (2015 – 91,9 %, 2016 – 87,9 %, 2017 – 89,8 %, 2018 – 90,6 %).

The analysis on the formation and using of budget funds by local governments on the example of the budget of the Bar district, indicates the inadequate organization of internal financial control over the receipt and use of budget resources. As well as: insufficiently coordinated work of all participants of the budget process, which does not contribute to ensuring adequate protection of financial and property interests of the area.

Therefore, the effectiveness of public financial control can be ensured if external and internal controls are timely and objective. They should be clearly regulated, outcome-oriented, which will ensure the achievement of certain tasks and achievement of the goals of socio-economic development. It should be based on the principle of financial decentralization of the system of state financial control of local budgets, which would meet modern requirements and contribute to the stable growth of the economy of Ukraine and its regions.

References:

1. The Constitution of Ukraine of 28.06.1996 [Electronic resource] – Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr>
2. Audit reports on the results of the state financial audit of implementation of local budgets of the Bar district of Vinnytsa region [Electronic resource] – Access mode: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/136382>

**Titenko Z.M.,
Ph.D., Senior Lecturer,
NULES of Ukraine, Ukraine**

ASSESSING OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGRARIAN ENTERPRISES

The agro-industrial complex is one of the largest and most important sectors of the Ukrainian economy. The state of the economy and the food security of the state depend on the level of development and stability of its functioning.

With the transition of Ukraine to a market economy in agriculture, as well as in other industries, a number of problems arose, which for a long time hindered its development. The available material and technical base limits the possibilities of improving the financial and production indicators of agricultural enterprises. However, a well-established system of investment, primarily capital investment, will ensure the stabilization of the industry and its progressive development [1, p.122].

Investment attractiveness is a relative term that expresses the opinion of a particular group of investors regarding the ratio of risk level, level of profitability and value of financial resources in a particular industry or economic object.

There is a sufficient number of agricultural enterprises in Ukraine, so there is competition between them and it is an important factor in assessing investment attractiveness, as well as factors such as: growth potential of enterprises; favorable and unfavorable influence on the enterprise of the driving forces; stability of demand; the seriousness of the problems that may be present in the enterprise; degree of risk and uncertainty [2, p.61].

The process of formation of investment resources takes place continuously in the form of income from the main production activity, from receiving the attracted funds and from the non-production activity. Specifically determined amounts of funds that will be directed to the development of the enterprise as investment resources, largely depend on the value of their involvement, structure and size of the enterprise capital and are determined in the strategic planning of the company.

The dynamics of capital investment in the agriculture of Ukraine indicates a rapid increase in their volume, especially over the last two years. It should be noted that over the past five years, capital investment has increased 3.5 times. It should be noted that the share of capital investments in their total amount also increased. In times of economic crisis in the agrarian sector of the economy, investment activity deteriorates, as evidenced by the capital investment index, which reflects the change in capital investment. Thus, despite the increase in the volume of capital investments, the heterogeneity of the index of capital investments is traced.

It should be noted that the main source of financing capital investments in the agricultural sector for a long time remains the own funds of enterprises, at the expense of which in 2018, 70% of the total volume was utilized.

To improve the financial condition and ensure the financial stability of enterprises, it is necessary to use not only their own sources but also other sources, including attracted funds, including foreign investors; state and local budgets, bank loans, etc.

The investment attractiveness of agriculture is influenced by a wide variety of factors. Their impact is not the same and static, but on the contrary, at different times is influenced to varying degrees by a set of factors. Based on the fact that in the minds of a sustainable economy, the efficiency of agricultural

enterprises determines their investment attractiveness, which also determines the further ability to expand the minds of the economy with a variety of complexities.

Therefore, increasing the investment attractiveness of agriculture is a large-scale task, the solution of which is of national importance and requires immediate measures to create favorable conditions for investor activity, use internal opportunities and attract external investment resources to the regions.

The dramatic increase in the investment resources of the industry depends on active measures to ensure entrepreneurial efficiency. Finding mechanisms to increase the volume of investment resources will actually contribute to the development of business processes at the sectoral and regional levels and increase the efficiency of enterprises.

Further development of the agrarian sector of the economy in Ukraine requires a significant increase in the volume of investments by intensifying the use of existing sources of financing. This makes the question of determining the level of investment in agricultural production and highlighting the most promising areas of raising capital relevant.

References

1. Klochan V.V. Structure of capital investments in agricultural production of Ukraine and main sources of their formation. Bulletin of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University. 2016. № 2. Pp. 124-129.
2. Vishnyak G.O. Formation of a system for monitoring investment development of agricultural enterprises. Bulletin of Berdyansk University of Management and Business. 2015. № 1. Pp. 58-62.
3. Kuzmin O.E., Tovsteniuk O.V. Factors of formation of investment attractiveness of enterprises. Technological audit and production reserves. 2013. № 1 (3). Pp. 29-33.

Tomashuk Inna
assistant of the department of analysis and statistics
Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine

MODELING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF UKRAINE

The negative results of the transformation of the socio-economic system in recent decades have led to prolonged crisis in the processes of rural development in Ukraine. Their state under the influence of transformation processes has reached a critical level. The devastating impact on rural lifestyles can affect not only the food security of the country, but also the cultural traditions that impair migration, promote unemployment and increase geopolitical risks [1; 2].

The current crisis situation in rural development requires immediate state support. Therefore, rural areas need a new model of socio-economic development, which will increase the quality of life of the rural population [2]. This

model is based on a mathematical apparatus that is an integral part of the decision-making subsystem in local government at the administrative district level.

Modeling of socio-economic development of rural territories is closely interconnected with the scale and nature of transformation processes, the effectiveness and activity of which depends to a great extent on the level of efficiency and the degree of utilization of the existing aggregate resource potential. In this context, research on the development of sustainable rural development policy has become extremely relevant.

The term "model" is derived from the Latin word "modulus", which means measure. Simulation, in turn, is based on analogies (similarities) between objects or phenomena, which are usually of different nature. The model has the most specific features or parameters of the object to be investigated. It abstracts from a minor, minor. Modeling has opened up enormous opportunities to simulate atypical socio-economic phenomena and processes [2; 4]. Creating their analogues simplifies the execution of economic analysis and planning, as well as economic calculations.

The possibility of using territorial governance models for the socio-economic development of rural areas is important in the phase of enhancing the autonomy of local authorities, as they can use modern analysis and forecasting tools to substantiate decisions in short-term and strategic development planning [1; 4]. Based on the results of mathematical modeling, managerial decisions in planning the development of rural territories can be justified in the context of their assessment and forecast of the state of socio-economic development (Fig.1).

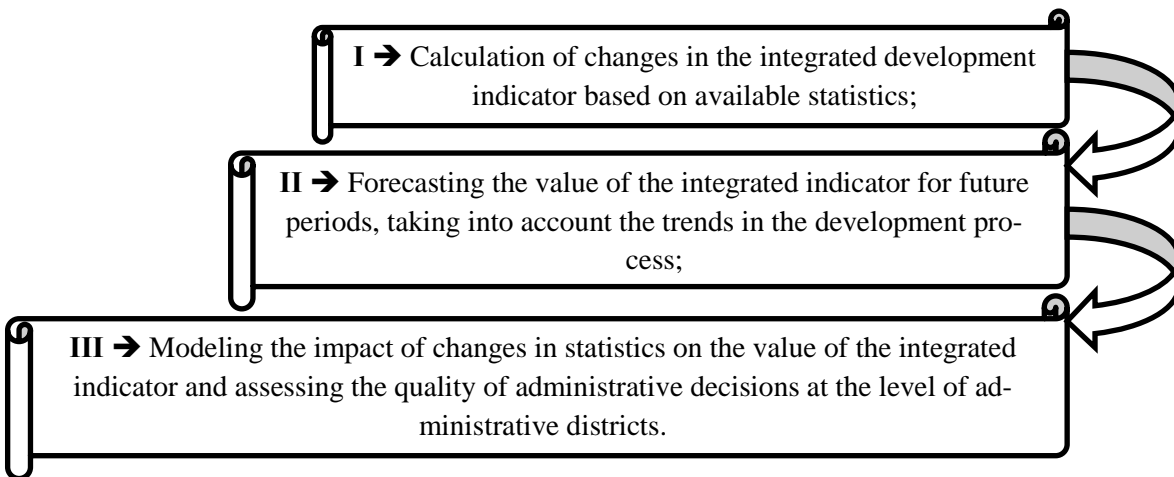


Fig. 1. Ways of substantiation of management decisions on planning of development of rural territories of Vinnitsa region

Source: formed on the basis of [1; 3]

Mathematical formalization of the criterion of optimality of modeling of socio-economic development of rural territories in the problem of linear programming can be represented as the sum of products of its components,

$$Z_{extr} = \sum_{j=1}^n C_j X_j$$

where:

Z_{extr} – Function target value (minimum or maximum);

C_j – an indicator of the positive impact of the j-factor of activation of socio-economic development of rural areas per unit;

X_j – the importance of the factor of socio-economic development of rural areas;

J – factor number;

n – number of factors [3].

The simulation effect can only be successful if the model adequately describes the physical processes and phenomena being investigated. Modeling the socio-economic development of rural areas should be understood as a complex, systematic sequence of measures [2; 5] that are used to develop strategic parameters and likely scenarios for rural development.

Such measures should be taken to enhance the effectiveness of national and regional economic policies for rural development and to create preventive mechanisms to protect the interests of rural populations in order to provide organizational and economic support for forecasting socio-economic processes and phenomena [1; 4]. This approach helps to reduce uncertainty in the decision-making and implementation of regional development decisions.

Today, there is a growing need to organize modeling of socio-economic development of rural territories of Vinnytsia region under the conditions of action of individual factors (Table 1).

Modeling the socio-economic development of rural areas is an information base for strategic planning. The key difference between the modern organization of the planning process is the orientation to the formation of strategic partnerships, the search for progressive landmarks and ensuring concerted action between the actors of territorial development. Contemporary regional planning is first and foremost aimed at developing the local community and creating prospects for business, public authorities, local residents and potential investors [1].

As a consequence, modeling should provide for the formation of mechanisms to activate the socio-economic development of rural areas based on stimulating initiatives by local businesses and communities. Such an approach will contribute to the formation of a leadership institute, the development of local territorial communities, the decentralization of regional development management [2; 3], giving greater autonomy to local budgets.

Table 1

The main factors of necessity of organization of modeling of socio-economic development of rural territories of Vinnitsa region

	Characteristic
I	For the most part, the peripheral nature of rural development, which exacerbates the problems of socio-economic exchange
II	Low incomes, poverty and unemployment of rural population, which aggravates migration processes in rural areas and leads to "extinction" and "aging" of villages
III	Underdeveloped and neglected infrastructure in rural areas
IV	Imbalances in regional development leading to greater differentiation between different socio-economic groups in the country
V	Deterioration of human capital, low education of rural population, inertness of thinking and behavior of villagers
VI	Lack of coordination between representatives of public authorities, state administrations and local self-government bodies to enhance the socio-economic development of rural areas
VII	Imbalance in key areas of rural development, exacerbating the manifestation of economic, social and environmental problems
VIII	Imperfection and increased level of uncertainty in the institutional environment of rural development
IX	Giving insufficient level of priority within regional policy to the processes of activation of socio-economic development of rural territories
X	Limited information and analytical support for the process of activation of socio-economic development of rural areas

Source: formed on the basis of [2; 4]

The practical development of models of socio-economic systems is an objectively iterative process of sequential improvement and adaptation to changes in the system and the environment (although these factors are closely related) [3; 5]. Now, one of the most important factors in the development of modern villages in Vinnitsia region should be innovations, the development and use of which depends on the current state of the rural territories of the region. In addition, state-of-the-art technologies should help to improve the efficiency of public administration and self-government.

Therefore, it is necessary to define at the state and local level the conceptual framework (model), an algorithm of measures and tools for improving the productivity and efficiency of production, which can provide a solution to social problems of rural development. After all, the productivity of the rural economy is the key to the financial self-sufficiency of rural communities, a high standard of living and the solution of socio-demographic problems in rural areas of Vinnitsia region.

References:

1. Antonov A.V. State policy of sustainable socio-economic development of rural territories as a condition for increasing the quality of life of rural population: theoretical and methodological foundations and practical aspects: a monograph. Donetsk. 2012. 379 p.
2. Bodnar O.A. Formation of strategic directions of regional rural development. Thesis for a Candidate Degree in Economics. 2019. 236 p.
3. Boyko V.V. Modeling of socio-economic development of rural territories. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine, 2014, Vol. 4 (108) P. 298-305

4. Goncharuk I.V, Tomashuk I.V. State regulation of rural resource development: general aspects. Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice. 2018, №. 4 (32). P.19-30.

5. Kadyuk Z.S, Chernyak V.T, Sybal Ya. I., Ivanytskyi I.E. Economic and mathematical modeling in the Agro-industrial complex. Lviv: Publisher of Lviv National Agrarian University, 2007. 144 p.

**Trusova N. V.,
D.Sc. (Finance), Professor,
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University,
Ukraine**

RISK FACTORS OF SLOWING THE FINANCING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE

The need for financial resources of agricultural enterprises is carried out according to objective economic laws that cannot be balanced in agriculture without adjust methodological support. This variation of risk in financial transactions covers all the possible changes in the structure of financing. Firstly, each financial operation causes a risk of financial flow cycle, during which there is a change in the composition of financial resources and sources of funding. Secondly, the total amount of financing changes when transactions provide regrouping the structure of property assets [2, p. 52]. That is, the variability of operations is specified as financing risk of variable and fixed costs of economic activities related to the replacement of inventories, machinery and equipment [3]. Thirdly, the balance between financial resources and their sources should be retained after any transaction. This equality occurs during residues redistribution of financial resources, that is, increase or decrease in the volume of financial flows [1, p.355].

As part of the risks inherent in short-term financial investment, the liquidity risk has the biggest impact, i.e. the probability of absenteeism from financial operations planning period (not the return of property assets in cash). The tools are the short-term financial investment of deposit operations and the acquisition of liquid securities. You should understand and consider these features; it is necessary for management decisions that will synchronize incoming and outgoing cash flows, accelerating the process of financial resources and temporarily capitalize free residues, making real investments, taking into account the possible terms of return and risk. This term of investment opportunities during which a certain amount of residual funds may not be in cash, should be aimed at the implementation of short-term financial investments. Return on investment should cover inflationary costs of depreciation and secure investment income, according to the target or actual profitability of property assets.

The nature of the dynamic trend of the effect of financial leverage, which shows the limit of financing risk based on attracting the long-term financial resources, along with their own sources, is adjusted according to functional relationship between return on equity and its structure, which to some extent allows you to find guideline for the optimal funding structure (the use of borrowed funds). Accordingly, the best structure will be the financing structure of the enterprise in which a rational relationship between the risk of financing and return on equity is reached, resulting in increase in corporate rights of the enterprise and its market value (i.e., the optimal financing structure should be at a point where the value of weighted average of the cost of attracted funds will be minimal).

For in-depth study of return on equity and effective use of financial resources in property assets, results of economic activity of agricultural enterprises are adjusted for the duration of the financial cycle. The duration of the financial cycle depends on the growth rate of net profit, which according to the «rules of financing» exceeds the growth rate of net income, which in turn, have accelerated the growth rate of property assets. However, it should be noted that a faster growth of the results of performance in comparison with property assets may not be permanent, according to the law of marginal utility.

In assessing the profitability of equity and property assets from the perspective of efficient use of financial resources, it should be borne in mind that signs of financial risks can appear even when the company is not loss making and evaluation indicators are quite positive in value. In fact, at the inefficient use of financial resources in agriculture relative to other sectors of the economy, incentives for financing activities of agricultural enterprises is reducing, which makes the outflows of funding sources. Accordingly, the effect of acceleration of financial risks is the loss of financial stability and decrease in solvency.

Dynamic trend, which slows down the risk of financing the agricultural enterprises in the conditions of high values of individual indicators of efficient use of financial resources, has a certain degree of variability with respect to the return of property assets of nominal level, which actually is outdated. It displays only inflationary distortion, the essence of which is that in inflationary conditions the indicator of the effective use of property assets with a long operating period is highly profitable. In fact, «the effect of inflation» causes impairment of its own working capital and long-term financial cycle leading to accelerated rates of formation costs of debt financing sources, compared with the actual need for financial resources to ensure the real cost of material circulating assets. The higher inflation and longer financial cycle, the tangible is the manifested «effect of inflation», which prevents the use of financial resources in the long-term financing, allowing only short-term financial transactions.

Modified risk factors slowing financing of agricultural enterprises must consider internal and external macro- and microenvironment to determine the action of subsystems of financial budgeting and investment of production, planning the sources and market of finance, forecasting management of credit sup-

port and funding, as well as their relationship with factors of action of subsystem of the level of stable financial position and break-even production of entities of agricultural sector.

References

1. Chesbrough, H. (2010). Business Model Innovation: Opportunities and Barriers. *Long Range Planning*, 43: 354-363. doi:10.1016/j.lrp.2009.07.010.
2. Orekhov, S.A. (2010). Working capital corporate associations: theoretical and practical aspects of statistical analysis. Moscow: BUKVITsA. (in Russ.).
3. Lagerkvist, Carl J. (2005). Assessing farmers' risk attitudes based on economic, social, personal, and environmental sources of risk: evidence from Sweden. *American Agricultural Economics Association Annual Meeting*, Providence Rhode Island. doi:http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/19361/1/sp05la01.pdf.

Fedoryshyna Lidiia

**Candidate of Historical Studies, Associate Professor, Department of
Analysis and Statistics Vinnitsa National Agrarian University, Ukraine**

E-mail: fedorishina@i.ua

FISCAL POLICY AND ITS MECHANISM

Welcome to the world of fiscal policy! So with a light hand of J. M. Keynes it is customary to name an area of the economy that is directly related to the interaction of state bodies and all other business entities. This interaction is achieved through a system of government orders, taxation and transfer payments.

Since the implementation of public spending means the use of state budget funds and taxes are the main source of replenishment, fiscal policy comes down to manipulating the state budget.

Fiscal policy is a very powerful weapon. Some economists argue that this like an atomic bomb, is too powerful a weapon to allow individuals and governments to play with it; so it would be better if fiscal policy were never applied. Nevertheless, it is absolutely certain that just as no nation will sit idly by allowing the plague to mow the population, in the same way fiscal policy always comes into play in every country as soon as a depression begins to unfold. There is no other choice than to try to direct fiscal policy in a healthy rather than pernicious direction.

Any government always pursues some fiscal policy regardless of whether it is aware of it or not. The real question is whether this policy will be constructive or whether it will be unconscious and inconsistent.

The topic of fiscal policy today is very relevant, since the economy of the republic isn't going through the best of days and the fate of every person living in our country and the fate of the whole country depends on how the government

will implement the fiscal policy. As the surgeon's scalpel heals, cutting off the unnecessary the government needs to move in such a way as to cut off unnecessary government spending to minimize taxation of business entities, thereby creating the most favorable conditions for business development but at the same time not to deprive transfer payments of those who they really need.

One of the main tools of macroeconomic regulation is fiscal policy. Under fiscal policy understand the totality of measures taken by government bodies to change public spending and taxation. Its main tasks are: smoothing the fluctuations of the economic cycle, ensuring sustainable economic growth, achieving a high level of employment, reducing inflation.

Fiscal policy, depending on the mechanisms of its regulation for changing the economic situation is divided into discretionary and automatic fiscal policies (policies of built-in stabilizers).

Discretionary policy is understood as the deliberate manipulation of government spending and taxes. It is also called active fiscal policy. It can be carried out using both direct and indirect tools. The first include a change in government procurement of goods and services, transfer payments. The second includes changes in taxation (tax rates, tax benefits, tax base) accelerated depreciation policy.

Consider the mechanism of discretionary fiscal policy using the Keynesian model of "income - expenses" and assuming that: 1) government spending doesn't affect either consumption or investment; 2) net export is zero; 3) the price level is constant; 4) initially in the economy there are no taxes; 5) fiscal policy has an impact on total costs (aggregate demand) but not on aggregate supply.

Given these assumptions we analyze the impact of changes in government spending on the volume of national production (output), income.

In practice the level of government spending and tax revenues can change even if the government doesn't take appropriate decisions. This is due to the existence of built-in stability which defines an automatic (passive, non-discretionary) fiscal policy. Built-in stability is based on mechanisms that operate in self-regulation mode and automatically respond to changes in the state of the economy. They are called built-in (automatic) stabilizers. These include:

1. Changes in tax revenue. The amount of taxes depends on the income of the population and enterprises. In a period of decline in production, revenues will begin to decrease which will automatically reduce tax revenues to the treasury. Consequently the income remaining in the population and enterprises will increase. This will to some extent slow down the decline in aggregate demand which will positively affect the development of the economy. The progressiveness of the tax system has the same effect. With a decrease in the volume of national production, incomes decrease but at the same time tax rates decrease which is accompanied by a decrease in both the absolute amount of tax

revenues to the treasury and their share in the company's income. As a result, the fall in aggregate demand will be milder.

2. Unemployment benefit systems and social benefits. They also have automatic counter-cyclical effects. Thus an increase in the level of employment leads to an increase in taxes which finance unemployment benefits. With a decline in production the number of unemployed increases which reduces aggregate demand. However at the same time the amount of unemployment benefits is also growing. This supports consumption, slows the decline in demand and therefore counteracts the growing crisis. In the same automatic mode the systems of income indexation and social payments function. There are other forms of built-in stabilizers: farmer assistance programs, corporate savings, personal savings, etc.

Built-in stabilizers mitigate changes in aggregate demand and thereby help stabilize national output. It is thanks to their action that the development of the economic cycle has changed: the decline in production has become less deep and shorter. Previously this wasn't possible since tax rates were lower and unemployment benefits and social benefits were negligible.

The main advantage of a non-discretionary fiscal policy is that its instruments (built-in stabilizers) turn on immediately at the slightest change in economic conditions, there is practically no time lag.

The disadvantage of automatic fiscal policy is that it only helps smooth out cyclical fluctuations but cannot eliminate them. It should be noted that the higher the tax rate, the higher the transfer payments, the more effective the non-discretionary policy.

Depending on the purpose, a stimulating or restraining fiscal policy is pursued. In periods of decline in production it is necessary to increase government spending, reduce taxes or do both, pursue a stimulating (expansionist) policy. In the short term it softens the business cycle. In the long term tax cuts can lead to economic growth. This was the case in the 1980s in developed countries where tax reforms, as a result of which corporate income tax and income tax rates were reduced, helped boost the economy.

In order to reduce inflation, they are implementing a restraining (restrictionist) fiscal policy. It consists in cutting government spending, increasing taxes or in a combination of both. In the short term restraint policies reduce aggregate demand and thereby help reduce demand inflation. In the long term it can lead to a decline in production and an increase in unemployment.

A change in the full employment budget shows how the current fiscal policy affects the change in aggregate demand. An increase in the deficit or a reduction in the surplus of the full-employment budget indicates a stimulating fiscal policy aimed at expanding aggregate demand. On the contrary, a reduction in the deficit or an increase in the surplus of the full employment budget is the re-

sult of the implementation of a restraining fiscal policy the aim of which is to reduce aggregate demand.

According to the Keynesian approach the use of taxes as an important tool of fiscal policy can stimulate business and investment activity, since tax cuts leave at the disposal of entrepreneurs a much larger portion of money than the amount of tax cuts.

However, this provision applies only to proportionate taxes. They play the role of automatic stabilizers of the economy.

Fiscal policy is one of the main tools of macroeconomic regulation.

1. Fiscal policy, depending on the mechanisms of its regulation for changing the economic situation, is divided into discretionary and automatic fiscal policies (policies of built-in stabilizers).

2. The most significant fiscal instruments are taxes and government procurement.

3. One of the important tools to influence the rate of economic growth and consequently, the unemployment rate is the financial including tax system.

4. The tax system of any country is effective if it is formed on common methodological approaches that take into account the solvency of the population, tax benefits for the strategic goals of the economy an even distribution of taxes among business entities, the optimal tax burden, etc.

5. Due to the multiplier effect each unit of the reduction of the proportional tax accounts for much more units of GDP growth.

6. Discretionary and non-discretionary fiscal policies are applied in combination, depending on the current dynamics of GDP⁷. According to the Keynesian concept of fiscal policy the budget deficit as a rule, increases during a recession and decreases during periods of recovery and economic recovery.

8. According to the classical concept, fiscal policy is considered only as an instrument of financial support for the government to fulfill its functions, but not as a stabilization policy.

9. The state budget is an estimate of state revenues and expenditures for a certain period, most often for a year, drawn up with an indication of the sources of state revenues and areas of expenditure.

10. There are three ways to finance the budget deficit:

11. Changes in the fiscal sphere and fiscal policy play a key role in the economic development of the country and the implementation of an effective economic policy.

A system of public procurement is being developed on a competitive basis. A generally accepted classification of budget revenues and expenditures (including economic), as well as sources of internal and external financing of the budget deficit and types of public debt, has been introduced.

References

1. Koval N., Priamuhina N., Zhmurko I. (2020) Analyz economic - financial experience of the world countries in the system of pension insurance. *Baltic Journal of Economic Studies*. vol 6, no 1. pp.1-7.

2. Plakhtii T., Fedoryshyna L., Tomchuk O. (2019) Socio-Economic component of preferential taxation of individuals' incomes. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol.5, nn 2, pp.171-175.

Valentyna Yavorska,
PhD in economics, Associate Professor of the Department of Entrepreneur-
ship and Exchange Activities Organization,
NULES of Ukraine, Ukraine

FINANCIAL DERIVATIVES MARKETS DEVELOPMENT IN THE GLOBALIZATION PROCESS

In modern situation, globalization has a strong influence on the formation of world financial derivatives markets. Global instability and numerous financial risks increase the need to use various tools and mechanisms of risk management.

The long history of the world stock market formation has helped to transform the exchanges from wholesale markets into financial centers of pricing. A clear system of regulation helps to ensure transparent and equal conditions for the all participants in derivatives trading. This creates a high level of confidence and increases the liquidity of derivatives trading.

Most developed countries effectively use financial derivatives to manage price risks. Today, exchange-traded derivatives markets are very popular for investment strategies and hedging price risks. The main goal of these instruments is opportunity to buy or sell financial assets in future periods. In this case, wide period can makes it possible to use financial derivatives not only for speculative purposes, but also as risk management tools.

Globalization contributes to the integration of global commodity and financial markets. This provided qualitative and quantitative changes in the derivatives trading.

Globalization processes have strengthened the competitive conditions of the exchanges and increased their quality performance. The competitive conditions of the derivatives exchanges led to the beginning of consolidation and mergers. This ensured a new level of exchange performance at the intercontinental or global level (fig.1).

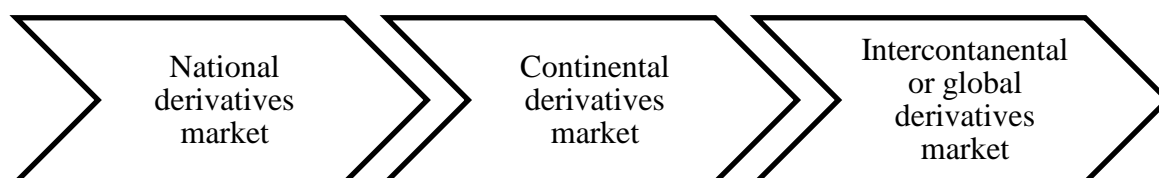


Figure 1. Effect of globalization on transformation of derivatives market

The global exchange-traded derivatives market has been rapid increased over the past 30 years. The dynamics shows huge growth in the volume of global derivatives trade in recent years.

In 2019 was record year for derivatives trading. The global exchange-traded derivatives trading rose by 13.7%. Volume of derivatives trading at more than 80 exchanges in 34 countries reach a record of 34.47 billion contracts Futures trading rose 12% (19.24 billion contracts), while options volume of trading rose 16% (15.23 billion contracts) [1].

Exchange-traded financial derivatives standardized by the exchange that significantly increases the liquidity indicators. A more important characteristic of exchange-traded financial derivatives is their guarantee. In addition, the exchange market has developed a system of clearing settlements for derivatives and provided a high level of guarantee for the execution of contracts.

The main derivatives on the world derivatives market today are futures and options. The history of the formation of an organized exchange market for derivatives is associated with agricultural assets, but in the second half of the 20-th century, rapid development began in the financial asset market. Today, a large share of derivatives trading takes place on equity indexes (24.7 %) [1].

In 2019 considering worldwide, the Asia-Pacific derivatives market takes 42% of the global derivatives trading volume. North America takes second place with 29.8% of global derivatives trading volume, and Europe third place with 14.6% [1].

Considering the situation with the current state of the domestic exchange-traded derivatives market, we can see its low level of development and almost no trading in derivatives, with the exception of a small part of agricultural forward trading. In such circumstances, it is necessary to use the world's experience in activating financial derivatives trade on domestic exchanges. Thus, we will consider main directions of financial derivatives market development in Ukraine:

- Consolidation through mergers of commodity and stock exchanges in Ukraine.
- Using of Internet trading technology and new instruments.
- Increase the competitiveness of domestic exchange platforms.
- Provide new regulation of financial derivatives trading in Ukraine.

It should be noted that the acceleration of the financial derivatives market development in Ukraine can be facilitated not only by the introduction of the above mentioned directions, but also by consolidation with the world commodity and stock exchanges.

References

1. Will Acworth. Global futures and options trading reaches record level in 2019. URL: <https://fia.org/articles/global-futures-and-options-trading-reaches-record-level-2019>. (Accessed 03/03/2020).

СЕКЦИЯ 3. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И МИРОВЫЕ ТRENДЫ

**Боярова О.А.,
к.е.н., доцент,
НУБіП України, Україна**

ДОДАТКОВІ СТАТТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТА СУТТЄВІСТЬ

Повний пакет річної фінансової звітності включає Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал та примітки до звітів. Юридичні особи, за виключенням банківських і бюджетних установ, які зобов'язані подавати повний пакет річної фінансової звітності застосовують звітні форми, визначені НП(С)БО 1. Під час формування показників фінансової звітності суттєву допомогу нададуть і Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 (далі — Методичні рекомендації № 433) [1]. Перелік додаткових статей до фінзвітності наведено в додатку 3 до НП(С)БО 1 [2], а інформація щодо їх заповнення представлена у Методичних рекомендаціях № 433. Юридичні особи, за виключенням банківських і бюджетних установ, можуть (але не зобов'язані) відображати додаткові статті, у разі якщо такі статті відповідають критеріям, визначеним на рис.

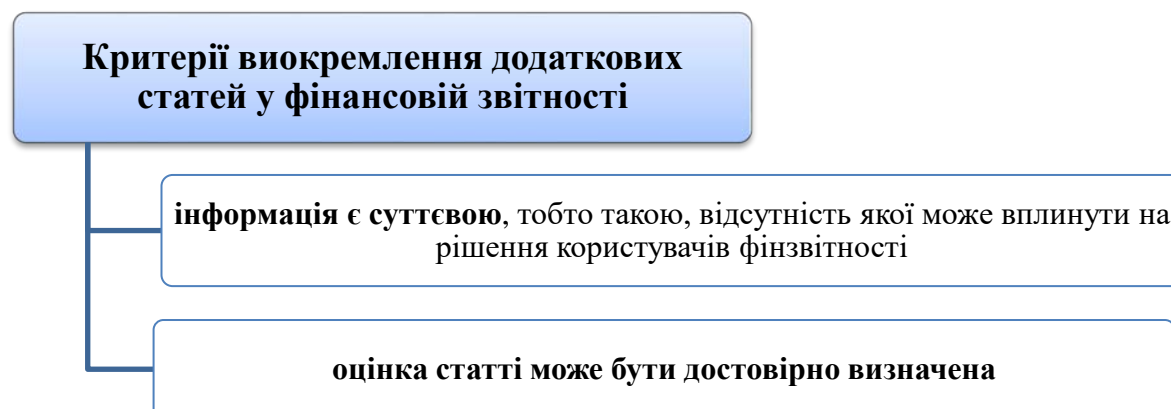


Рис. Критерії виокремлення додаткових статей у фінансовій звітності

Як зазначено у нормативній базі юридичні особи мають право вибору щодо відображення чи ні у звітності додаткових статей, однак повної свободи в цьому питанні не має: усі можливі на думку законотворців додаткові статті перелічені в третьому додатку до НП(С)БО 1, і кожна з них має

свій «персональний» код, отже додавати статті можна лише з наведеного переліку.

Розглянемо зміст основних критеріїв виокремлення додаткових статей у фінансовій звітності, представлених на вищенаведеному рисунку.

Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Мінфіну від 27.06.2013 р. № 635 (далі — Методрекомендації № 635), передбачають установа окремо критеріїв суттєвості:

- для інформації про господарські операції, події — пп. пп. 2.20.1 та 2.20.2 Методрекомендацій № 635;
- для статей фінансової звітності — пп. 2.20.3 Методрекомендацій № 635. [3]

Отже, база та межі суттєвості для господарських операцій, подій і статей фінансової звітності мають відмінності, тому головному бухгалтеру необхідно в наказі про облікову політику в частині інформації про суттєвість необхідно виокремлювати критерії суттєвості для господарських операцій та для статей фінансової звітності.

Методрекомендації № 635 визначають наступні межі суттєвості для виокремлення статей фінансової звітності:

- Баланс - 5% підсумку балансу або 15% підсумку класу активів, власного капіталу, класу зобов'язань;
- Звіт про фінансові результати - 5% суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або 25% фінансового результату від операційної діяльності;
- Звіт про рух грошових коштів - 5% суми чистого руху грошових коштів від операційної діяльності;
- Звіт про зміни у власному капіталі - 5% розміру власного капіталу підприємства.

Отже, необхідно оптимально застосувати та зазначити в наказі про облікову політику межі суттєвості, адже відповідний вибір — це виключна компетенція керівництва підприємства. Зокрема, для кожного із звітів фінансової звітності обирається окрема база визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей фінансової звітності і діапазон кількісних критеріїв. Однак запропоновані межі суттєвості для виокремлення статей фінансової звітності негативно впливають на окремі показники фінансової звітності в цілому, зокрема на статті Балансу. Саме Баланс є основним джерелом інформації для розрахунку показників ліквідності, платоспроможності тощо. Укрупнення статті «Запаси» та включення до її складу інформації про виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, а також товари негативно впливає на розрахунок показників ліквідності підприємства, адже виникає необхідність в інформації в розрізі окре-

мих елементів запасів [4]. Аналогічні зміни торкнулися і грошових коштів, які тепер відображаються загальною сумою без їх поділу на валюти. Подібне штучне об'єднання окремих статей фінансової звітності значно обмежило інформаційне забезпечення фінансового аналізу тощо.

Необхідність додаткових статей із метою правдивого відображення фінансового стану підприємства ґрунтується на аналізі: характеру, ліквідності, суттєвості активів та їхніх функцій у межах підприємства; сум, характеру, строків і умов погашення зобов'язань; однорідності оцінки активів і зобов'язань [5].

Отже, для забезпечення правдивого відображення фінансового стану юридичній особі не слід подавати однією сумою в разі їх суттєвості різні за характером і функціями статті. Доцільно надати змогу самим суб'єктам господарювання визначати критерії визначення суттєвості та зазначати їх в наказі про облікову політику та окремо відображати статті, які мають вплив на оцінку фінансового стану підприємства.

Список використаної літератури:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goo.gl/FQtSn>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/mf13052>
4. Тимоць М. В. Вплив нових форм фінансової звітності на оцінку фінансового стану підприємств / М. В. Тимоць // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. - 2014. - № 9. - С. 258-262. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2014_9_40
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2009 : [пер. з англ.] / за ред. С. Ф. Голова. – К. : ФПБАУ, 2009. – Т. 1. – 1608 с.

**Германчук Г.О.,
ст. викладач,
НУБіП України, Україна**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МСФЗ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ

Визначений євроінтеграційний вектор економічного розвитку України диктує актуалізацію досліджень процесів імплементації європейських норм у національне законодавче поле, зокрема Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Міжнародні стандарти фінансової звітності спрямовані на відображення реальної і об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємства, а їхнє застосування стає більш вигідним для українських підприємств, перш за все, для підвищення інвестиційної привабливості. Підтвердженням подальшої гармонізації цих питань є нівелювання розбіжностей порядку формування фінансової звітності господарюючих суб'єктів європейських країн та вітчизняних.

Проблеми формування показників фінансової звітності та імплементації МСФЗ у вітчизняну практику були предметом досліджень багатьох науковців, серед яких М. І. Бондар, С. Ф. Голов, Г. В. Веріга, І. В. Жолнер, В. М. Жук, Т. О. Каменська, М. В. Корягін, В. М. Костюченко, Л. Г. Ловінська, В. П. Пантелєєв, О. В. Харламова та інші фахівці.

Визнаючи належну практичну і теоретичну значущість отриманих наукових результатів і зважаючи на неперервність процесу вдосконалення як українського законодавства, так і МСФЗ, потребує подальшого вивчення та ґрунтового дослідження питання транспарентності фінансової звітності в форматі МСФЗ.

З інтеграцією України у європейський та світовий геоекономічний простір посилюється інтерес до звітності підприємств, що є основою реалізації певної економічної поведінки суб'єктів інвестиційного ринку. У разі отримання неактуальної, недостовірної та викривленої інформації про фінансовий стан і результати діяльності підприємства стає неможливим прийняття обґрунтованих, адекватних та якісних управлінських рішень.

При формуванні даних фінансової звітності, концептуальною засадою якої є МСФЗ, зростає увага до питань транспарентності наведеної в ній інформації.

Серед науковців і фахівців не існує єдиної думки щодо визначення поняття транспарентності, але більшість з них вважає, що це комплексний показник відкритості господарюючого суб'єкта, який відображає ступінь доступності та повноти розкриття інформації звітних показників про його поточний стан і перспективи функціонування для прийняття управлінських рішень широким колом користувачів.

На нашу думку, найбільш глибоко розкриває це поняття науковець Харламова О.В., що пропонує розглядати транспарентність фінансової звітності як її якісну характеристику, яка забезпечується прозорістю, доступністю і відкритістю та конкретизується через підвищення репрезентативності, релевантності поданої і розкритої інформації та інклюзивності доступу, що визначає, в своїй сукупності, функціональність фінансової звітності [4].

Серед актуальних питань гармонізації вітчизняної фінансової звітності з МСФЗ залишається також визначення наповнення фінансової звітності та її відмежування від іншої бухгалтерської звітності, а також адаптація української нормативно-правової бази до вимог законодавства ЄС, зокрема Директиви 2013/34/ЄС «Щодо річної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних із ними звітів окремих типів підприємств».

Одним із заходів імплементації Угоди про асоціацію України та Європейським Союзом став Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень [3]», що з 01 січня 2018 р. набрав чинності. Він визначає реалізацію засадничих положень директив ЄС щодо удосконалення порядку запровадження МСФЗ.

Не можна не погодитись з твердженням Голова С.Ф., що імплементація директив ЄС потребує внесення певних змін і до інших законодавчих актів, таких як Закону України «Про аудиторську діяльність», Господарського кодексу України та окремих П(С)БО [1].

Таке оновлення нормативно-правового забезпечення порядку формування і подання фінансової звітності підприємств України є створенням фундаменту для ефективної та прозорої економіки, саме повнота і правдивість показників фінансової звітності є основною вимогою виникнення довіри до господарюючих суб'єктів, посилює надійність інформації для її користувачів.

В Україні на сьогодні спостерігається процес впровадження Системи фінансової звітності (СФЗ), який забезпечує подання фінансової звітності в уніфікованому електронному форматі XBRL (розширеної мови ділової звітності), сформованої згідно таксономії UA XBRL МСФЗ, і відповідає принципу «єдиного вікна», зокрема до підприємств суспільного інтересу. Формат XBRL це загальновизнаний міжнародний стандарт, який дає можливість опрацьовувати великі обсяги кількісних та якісних показників [2].

При цьому під СФЗ розуміють інтегровану систему, яка дозволяє отримувати, перевіряти, обробляти та розкривати фінансову звітність суб'єктів звітування та їх аудиторських звітів на основі використання документів у форматі Inline XBRL, що розроблені на основі таксономії.

Передбачається, що оновлений порядок підготовки та подання фінансової звітності та вдосконалення щодо законодавства України сприятимуть спрощенню процесу надання інформації широкому колу користувачів та отриманню фінансової звітності за МСФЗ від господарюючих суб'єктів у авто-

матичному режимі, це в свою чергу полегшить та одночасно буде сприяти поглибленню прозорості у партнерських відносинах.

Дослідження теоретичних основ формування фінансової звітності показало, що її функціональність забезпечується її транспарентністю, тобто здатністю виконувати функцію інформаційного забезпечення управлінських рішень інвестиційного характеру. Забезпечити транспарентність вітчизняної фінансової звітності, а відтак і підвищити довіру до неї користувачів, можливо за рахунок раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ, а отже, залишається і надалі перспективним напрямком дослідження трансформації національної фінансової звітності у формат МСФЗ.

Список використаної літератури:

1. Голов С.Ф. Регулювання бухгалтерського обліку і аудиту в ЄС та виклики для України. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. №10. С. 3–13.
2. Меморандум про взаєморозуміння щодо розробки і запровадження системи фінансової звітності від 18 грудня 2017 року № 102/15. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60836682>. (дата звернення: 21.02.2020)
3. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення: 13.10.2019)
4. Харламова О. В. Фінансова звітність за міжнародними стандартами: методологія формування та практика імплементації. Харків: Видавництво «ЛІДЕР», 2015. 374 с.

Hurenko T.O.
PhD, Associate Professor,
NULES of Ukraine, Ukraine

MANAGEMENT REPORT: ENTREPRISE OPPORTUNITIES

Information about the business activity and investment attractiveness of the enterprise must be complete, accurate and reliable. In developing countries, along with economic and financial issues, social and environmental indicators have always been considered. Therefore, in order to expand the market segments, information space about own activity and development strategy for attracting investors, more detailed information about the peculiarities of the activity of the enterprise, etc. is needed. It has long been clear that the financial statements do not fully disclose the results of the enterprise and every year becomes less and less informative. This, in turn, requires the establishment of additional forms of internal reporting at the enterprise to analyze and control performance and management needs. In order to consolidate their success, businesses also need to be interested in environmental and social issues, apply the latest approaches to saving natural resources, and implement modern social programs at

the enterprise. Therefore, the introduction of the management report is relevant, up-to-date and promising.

It can be noted that the management report is a document that contains information on current affairs of the enterprise and plans for the future. Therefore, it is necessary to disclose information about:

- actions of the enterprise during the reporting period;
- weaknesses and strengths of the enterprise with a detailed description of problems and benefits;
- risks that arise in the process of supply, production and sale of products (goods, works, services);
- social support of the labor collective (methods, methods and results of their implementation);
- environmental problems and ways of solving them;
- research and development carried out or planned by the enterprise;
- charity, respect for human rights, fight against corruption, etc.;
- prospects of enterprise development and strategy of activity for several years.

Business in Ukraine is actually beginning to learn how to operate at the proper level, so the attitude to drafting this report should be in a European approach. That is, to display only valuable information and one that can be validated, to put strategic plans in place that are actually put into action.

Specialists from companies with practical experience in the preparation of management report note that:

- management report can provide new knowledge (helps to tell about trends in the industry and explain complex concepts for placement);
- the report acts as a communication tool;
- proving the reliability of the enterprise with the help of the report (sending data to partners, both present and future);
- this report is for clients, not tax service. [1]

Also, Methodological Recommendations No. 982 have been developed in Ukraine, which outlines the directions of the management report. Based on these directions, you can supplement them with relevant information (Table 1).

The main drawbacks to the management report in Ukraine are:

- lack of practical experience in its preparation;
- incomplete display of information about the activity of the company in the report;
- lack of concretization of actions taken on social and environmental aspects;
- the absence of significant motivational mechanisms for employees at Ukrainian enterprises;
- lack of financial support for solving environmental problems.

Table 1

Areas of formation of the management report

Directions according to the Guidelines № 982 [2]	Guidelines for the preparation of a management report [2]	Additional Information *
Organizational structure and description of activities	information about the organizational structure of the enterprise; enterprise strategy and goals; field of activity by geographical location; information on products and services produced by the company	the purpose of the enterprise to meet the objectives; status of the enterprise in the market by geographical location; information about products, their status in the market and the need for production
Results of activity	analysis of the results of the enterprise; explanations on the dynamics of enterprise development	conditions and ways of achieving profit, stages of its formation; factors of influence on profit; goals that the company has achieved
Liquidity for liabilities	major sources of liquidity; liabilities, their types and maturities; contingent liabilities, their types and valuation; factors that affect and may affect liquidity	formation of management reports for determining the main assets as sources of liquidity; unforeseen obligations, their types and valuation
Environmental aspects	the impact of the enterprise's activity on the environment; environmental protection measures	what environmental behaviors you are willing to practice; ways and methods of improving the environmental situation; purpose and possibilities of introduction of the latest environmental technologies; participation in environmental companies
Social aspects and personnel policy	total number of employees and proportion of women in management positions; encouragement (motivation) of employees; staff training and education; equal employment opportunities; anti-corruption measures	sequence of decisions of the administration on personnel matters; development of personnel management mechanisms; indication of ways of personnel development; clear definition of motivational mechanisms
Risks	operational and financial risk management; description of their influence on the activity of the enterprise; factors reducing the impact on the activity of the enterprise	indication of risks by accounting objects with analysis of their impact on the activity of the enterprise
Research and innovation	enterprise research, innovation and development; the cost of conducting them; their influence on the activity of the enterprise	description of scientific and technological fields of research, innovation and development in accordance with the peculiarities of the enterprise
Financial investments	information about financial investments in securities of other enterprises	analysis of information about financial investments in securities of other enterprises
Development prospects	information on the prospects for further development, taking into account the risks and challenges of the activity	stages of implementation of strategic enterprise development; determining the results from these perspectives

* Author's proposition

Therefore, it can be concluded that the management report should be drawn up not only by large enterprises, as specified in the legislation, but also by

micro and small enterprises, since enterprises of all forms of ownership are responsible for social, environmental and economic problems.

References:

1. Звіт про управління: що це таке, як його робити та які нові можливості він дає. Гід по звіту для бізнесу. *Business Views. Casual business insights*. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/strategies/id/zvit-pro-upravlinnja-1860/>

2. Про затвердження методичних рекомендацій зі складання звіту про управління: Наказ Міністерства фінансів України № 982 від 07 груд. 2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20190118/stru>

Деревянко С.И.,
к.э.н., доцент,
НУБІП України, Украина

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учетная политика - это инструмент, который объединяет, с одной стороны, государственное регулирование, а с другой - определенную самостоятельность предприятия в вопросах ведения бухгалтерского учета. Теоретические аспекты формирования учетной политики, ключевые моменты реализации в практической деятельности предприятия исследовались многими учеными, в частности Алборовым Р.А., Белухой М.Т., Бутинцем Ф.Ф., Головом С.В., Дерием В.А., Кужельным М.В., Моссаковским В.Б., Пушкарем М.С., Суком Л.К., Степановой Т.Г., Чижевской Л.В., Фабианской В.Ю. и другими. Несмотря на значительные наработки в теории и практике формирования учетной политики, многие вопросы до сих пор остаются нерешенными.

В соответствии с Законом Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999 г. №996-XIV [6] и НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [5] учетная политика - это совокупность принципов, методов и процедур, используемых предприятием для составления и представления финансовой отчетности. По сравнению с отечественным законодательством, МСБО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (п.5) приводит следующее определение: «учетные политики - конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые предприятием при составлении и представлении финансовой отчетности». Таким образом, учетная политика предприятия состоит из отдельных учетных политик по каждому объекту учета [4].

По мнению Кутер М.И. учетная политика возникает тогда, когда бухгалтер не только констатирует объективные хозяйственные процессы, которые не имеют альтернативного подхода, а начинает строить предпо-

ложения о наличии определенных условий или несуществующих в действительности событий с целью получить информацию, необходимую для анализа эффективности работы предприятия [3, с.542-543]. Учетная политика способствует усилению учетно-аналитических функций в управлении предприятием, позволяет оперативно реагировать на изменения, происходящие в производственном процессе, эффективно приспособливает производственную систему к условиям внешней среды, снижает экономический риск и позволяет достичь успехов в конкурентной борьбе [2].

Занимаясь разработкой учетной политики предприятия необходимо учитывать принципы ее формирования. Однако, в экономической литературе не имеет единого подхода к решению этого вопроса. Так, Шкабура М.А. отмечает, что основным экономическим принципом учетной политики является обеспечение постепенного экономического развития предприятия за счет максимального выпуска конкурентоспособной продукции при определенных затратах ресурсов или альтернативно заданного выпуска продукции при минимальных расходах ресурсов [7]. Некоторые отмечают, что при составлении годовой финансовой отчетности предприятие должно придерживаться следующих принципов учетной политики: а) не менять в течение года основ учетной политики отражения отдельных фактов хозяйственной деятельности и оценки имущества, обязательств, исходя из порядка, предусмотренного законодательством (можно отнести к принципу последовательности учета); б) полностью отражать в учете за отчетный год все факты хозяйственной деятельности, осуществленные в текущем году и результаты инвентаризации имущества и обязательств (можно отнести к принципу полноты освещения) в) правильно относить доходы и расходы к отчетному периоду в соответствии со счетами учета и нормативных документов (можно отнести к принципу начисления и соответствия доходов и расходов); г) разграничивать в учете текущие затраты на производство (издержки обращения) и капитальные инвестиции; д) обеспечивать тождество данных аналитического и синтетического учета, а также остатков на счетах учета [1].

По нашему мнению, чтобы построить эффективную учетную политику, нужно учитывать не только специфические, присущие бухгалтерскому учету принципы, но и общие организационно-управленческие, которые влияют на выбор существенных факторов и характеризуют связи внутренних хозяйственных процессов и внешней среды. Для формирования учетной политики важнейшими являются общенаучные принципы:

- системности, согласно которому предприятие рассматривается как целенаправленная производственная система, все элементы которой взаимосвязаны, динамично взаимодействуют с внешней средой и выступают как единое целое;

- научности. Разрабатывая учетную политику предприятия нужно учитывать технику и технологии производства, методы его организации;

стратегию государства в области экономики для ведения производства; правовое обеспечение для осуществления хозяйственной деятельности и т.д. Этот принцип реализуется на основе постоянного сбора, обработки и анализа данных (с использованием современных методов и информационных систем);

- эффективности. Означает наличие многовариантных путей достижения одной и той же цели. Учитывая условия своей работы, каждое предприятие выбирает лучший для себя вариант использования производственных ресурсов, номенклатуру продукции (работ, услуг) и методы учета, анализа, контроля за эффективным использованием этих ресурсов. Такой выбор является главной сущностью учетной политики;

- непрерывности. Означает создание таких организационных условий хозяйствования, при которых достигаются устойчивость и непрерывность учетной политики;

- профилактики - выполняет сигнальную (предохранительную) функцию, которая создает условия для своевременного информирования управленческого персонала предприятия о существующих отклонениях от запланированных величин расходов и результатов деятельности с целью корректировки управленческих решений;

- экономичности. Преимущества и выгоды, полученные от информации, должны превышать затраты, связанные с ее получением;

- планомерности и динамизма. Учетная политика нацелена на решение не только текущих, но и долгосрочных стратегических задач развития предприятия.

Итак, рассмотренные принципы следует применять к факторам, которыми нужно руководствоваться при определении учетной политики. Формирование учетной политики каждым предприятием будет способствовать улучшению системы учета, в конечном итоге обеспечит надлежащую эффективность принятых экономических решений и хозяйственной деятельности предприятия в целом и его структурных подразделений в частности.

Список использованной литературы:

1. Девашук Л.Г., Єрмолаєва В.І., Квач Я.П., Рудинська О.В. Теоретичні основи та практика бухгалтерського обліку. Частина I. Харків: ТОВ «Одісій». 2001. с. 197.
2. Житний П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. №3. с. 19.
3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета / М.И.Кутер. – Москва: Финансы и статистика. 2002. 640 с.
4. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020 (дата обращения 28.01.2020).
5. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 03.08.2018 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата обращения 16.01.2020).
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата обращения 22.01.2020).

7. Шкабура М.О. Формування облікової політики в умовах фінансової кризи// *Збірник наукових праць молодих науковців, аспірантів. Здобувачів і студентів. Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю*. 2010. с. 437.

Мельянкova Л.В.,
к.е.н., доцент
НУБІП України, Україна

ОБЛІК БЕЗОПЛАТНО ОТРИМАНИХ АКТИВІВ ЗГІДНО ПСБО ТА МСФЗ

Майже кожній людині імponує слово «безоплатно», але у бухгалтерів до нього може бути неоднозначне ставлення. Адже якщо безоплатні активи отримує підприємство, потрібно розмірковувати, як це облікувати. Розглянемо основні нюанси обліку безоплатного отримання.

Вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб в обліку відображається за кредитом субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи». При цьому, залишок додаткового капіталу на цьому субрахунку зменшується на суму визнаного доходу при вибутті безоплатно одержаних необоротних активів (окрім землі) і протягом строку їх корисного використання.

Дохід від безоплатного отримання основних засобів визнається поступовим списанням вартості об'єкта з рахунків обліку капіталу.

Безоплатно отримані основні засоби **підлягають амортизації**. Нараховують її починаючи з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт став придатним для корисного використання за допомогою запису: дебет рахунків обліку витрат (залежно від напряму використання об'єкта) – кредит субрахунку 131 «Знос основних засобів» або субрахунку 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів». Одночасно з нарахуванням амортизації слід зменшувати залишок додаткового капіталу, визнаючи дохід (дебет 424 – кредит 745 «Дохід від безоплатно отриманих активів»). Тобто в міру нарахування доходу (і амортизації) величина додаткового капіталу зменшуватиметься.

Сума визнаного доходу може різнитися від суми амортизації за безоплатним об'єктом основних засобів. На субрахунку 745 дохід від безоплатно одержаних необоротних активів, що підлягають амортизації, визначається в сумі, пропорційній сумі амортизації відповідних активів одночасно з її нарахуванням.

Згідно Інструкції [1], дохід від безоплатно одержаних основних засобів визнається під час їх амортизації. При цьому не відбувається ані надходження активів, ані зменшення зобов'язань. Навпаки, дохід фіксується за рахунок зменшення капіталу з відображенням проведенням: дебет суб-

рахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» з кредитом субрахунку 745.

Отже, згідно національних стандартів, дохід від операції з безоплатного отримання основних засобів визнається не одразу під час отримання активу, а поступовим списанням вартості об'єкта з рахунків обліку капіталу [2].

Міжнародні стандарти припускають в окремих випадках відображення доходу за рахунок зменшення капіталу. В МСБО 1 наведено формулювання коригування перекласифікації – це суми, перекласифіковані у прибуток або збиток у поточному періоді, які були визнані в іншому сукупному доході у поточному чи попередньому періодах. Оскільки статті іншого сукупного доходу – це статті капіталу, то іноді система МСФЗ дозволяє списувати на фінансові результати певні суми з рахунків капіталу.

За МСБО 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу» [3].

Згідно Концептуальної основи: «Дохід — це збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або у вигляді зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників» [4].

На відміну від МСБО 18 Концептуальна основа конкретизує в якому саме вигляді відбувається збільшення економічних вигід: зменшення зобов'язань чи збільшення активу. Вважаючи, що Концептуальна основа містить спеціальне застереження Ради МСБО: «Рада визнає, що в окремих випадках можливі суперечності між Концептуальною основою та окремим МСФЗ. У разі наявності такої суперечності вимоги МСФЗ є домінуючими і переважають вимоги Концептуальної основи» .

МСБО 18 поширюється лише на той дохід, який виникає в результаті продажу товарів, надання послуг та використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами, результатом чого є відсотки, роялті та дивіденди. В цьому переліку відсутні доходи від подарованого майна. Отже, це МСБО не регулює звітування за такими операціями. Відповідно, все ж слід звертатися до наведеного в Концептуальній основі загального визначення доходу.

МСФЗ не регламентують облік безоплатно отриманих основних засобів. Міжнародний стандарт 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» містить настанови, що у разі відсутності стандарту або тлумачення, які конкретно застосовуються до операції, іншої події або умови, управлінський персонал має застосовувати судження під час розробки та застосування облікової політики.

Згідно МСБО 8 управлінський персонал має посилатися на прийнятність наведених джерел та враховувати їх у такому порядку: визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходу та витрат у Концептуальній основі; вимоги та керівництво в стандартах і тлумаченнях, у яких ідеться про подібні та пов'язані з ними питання.

Також МСБО 8 зазначає, що управлінський персонал має враховувати останні положення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують аналогічну концептуальну основу для розробки стандартів.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік» [5] ПСБО не повинні суперечити МСБО.

Отже, якщо схема обліку безоплатно одержаних основних засобів, регламентована українським законодавством, не суперечить міжнародним стандартам та Концептуальній основі [3, 4], можливо застосувати її з метою складання фінансової звітності згідно міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаної літератури:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99>.
2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7302-mjnarodn-standarti-fnansovo-zvtnost-2018>.
4. Концептуальна основа фінансової звітності. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.06.1999гг.р. № 996-XIV. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

Шевчук К.В.,
к.е.н.,
НУБіП України, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ

В процесі господарської діяльності досить часто збільшення обсягів дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію, товари чи надані послуги стає причиною виникнення сумнівної та безнадійної заборгованостей. У зв'язку з цим виникає необхідність списання безнадійної заборгованості на витрати підприємства. З метою уникнення негативного впливу

списання безнадійної заборгованості покупців на фінансовий стан підприємства, суб'єкти господарювання можуть створювати резерв сумнівних боргів, порядок формування якого регламентовано вимогами національних та міжнародних бухгалтерських стандартів.

В Україні облік сумнівної і безнадійної заборгованості є недостатньо врегульованим. Податковий кодекс України оперує лише визначенням безнадійної дебіторської заборгованості та в ньому не дається дефініції резерву сумнівних боргів [2].

Створення резерву сумнівних боргів є дотриманням принципу обачності при веденні обліку і складання фінансової звітності. Тобто оцінка активів і доходів не повинна бути завищеною, а оцінка зобов'язань і витрат не повинна бути заниженою. В Україні з 01.01.2018 р. цей принцип було виключено з ст. 4 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» і зазначається лише в розділі III НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Визнання, оцінка дебіторської заборгованості та розрахунок резерву сумнівних боргів при веденні обліку за національними та міжнародними стандартами здійснюються по-різному. Поняття резерву в МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка» наводиться в такому вигляді: якщо є об'єктивне свідчення того, що відбувся збиток від зменшення корисності фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, то балансову вартість активу слід зменшити прямо або застосовуючи рахунок резервів. Суму збитку слід визнавати у прибутку чи збитку [1].

Це положення є аналогічним до п.7 П(С)БО 10, оскільки створення резерву сумнівних боргів регулюється П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», в якому зазначається, що зазначається, що поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [4].

Відповідно до вимог п. 10 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» нараховану суму резерву сумнівних боргів включають до складу інших операційних витрат. Підприємства, що ведуть облік за міжнародними стандартами, відносять резерв сумнівних боргів до витрат на збут.

Оскільки резерв сумнівних боргів необхідно створити для кожного виду дебіторської заборгованості, тому до рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» доцільно відкривати аналітичні субрахунки в розрізі окремих статей дебіторської заборгованості (за заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги; за заборгованістю, забезпеченою векселями, тощо).

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» відсутня інформація щодо періоду формування такого резерву. Оскільки відповідно до вимог п. 7 дебіторська заборгованість повинна відображатись за чистою вартістю ре-

алізації на дату, то формування резерву необхідно здійснювати щоквартально. Для потреб управління більш доцільно формувати резерв сумнівних боргів щомісячно протягом звітного року.

Метод розрахунку резерву сумнівних боргів та спосіб визначення коефіцієнта сумнівності підприємство визначає самостійно та зазначає в положенні про облікову політику. Також в даному документі потрібно встановити чіткі часові критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівним боргом. До інших критеріїв визнання заборгованості сумнівною можна віднести такі, як відсутність відповіді на претензію, відхилення претензії боржником, факт порушення справи про банкрутство боржника, оприлюднена інформація про неплатоспроможність дебітора тощо. Відмітимо, що на практиці положення про облікову політику багатьох підприємств не містять даної інформації.

В Україні для формування резерву сумнівних боргів підприємства можуть обрати один з двох методів: метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або метод застосування коефіцієнта сумнівності.

Метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості передбачає, що величина резерву сумнівних боргів визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів та приймається експертне рішення за кожною сумнівною дебіторською заборгованістю. Перевагою цього методу є його точність, оскільки він дозволяє ідентифікувати розмір резерву сумнівних боргів за кожним дебітором, недоліком - трудомісткість. Цей метод доцільно застосовувати підприємствам з невеликою кількістю дебіторів та підприємствам з чітко налагодженою роботою з дебіторською заборгованістю, в т.ч. простроченою заборгованістю.

Метод застосування коефіцієнта сумнівності передбачає, що величина резерву сумнівних боргів розраховується шляхом множення залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності, який

розраховується на основі статистичних даних по підприємству. При виборі методу застосування коефіцієнта сумнівності в обліковій політиці слід зазначити вибраний спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності, період спостереження (кількість років або кварталів), а також у разі класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення – зазначити вибрані групи дебіторської заборгованості.

В підприємствах з доходом не більше 20 млн. грн., які прийняли рішення не застосовувати податкові різниці та повідомили про таке рішення орган державної фіскальної служби, формування резерву сумнівних боргів призведе до податкової оптимізації, тобто прискорення в часі відображення витрат. В цьому випадку сума резервів сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю буде списана до витрат в тому періоді, коли виникають причини вважати її сумнівною, до закінчення термінів позовної давності.

Підприємства з доходом більше 20 млн грн., які зобов'язані застосовувати податкові різниці або підприємства з доходом 20 млн грн. і менше, які прийняли рішення добровільно застосовувати податкові різниці, мають здійснити коригування фінансового результату в цілях оподаткування. Податковим кодексом передбачено облік різниць, які виникають при здійсненні операцій з резервом сумнівних боргів. Ці різниці можуть впливати на фінансовий результат до оподаткування як у сторону збільшення, так і в сторону зменшення, а саме: фінансовий результат до оподаткування збільшується на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ; фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних П(С)БО або МСФЗ [3]. Отже, при застосуванні цих коригувань сума безнадійної дебіторської заборгованості зменшить об'єкт обкладення податком на прибуток тільки в тому періоді, коли вона буде визнана безнадійною.

Отже, застосування резервів сумнівних боргів на підприємствах є вкрай важливим для коректної оцінки активів, доходів, витрат і фінансового результату, а відповідно й складання достовірної фінансової звітності. Податкове законодавство надає можливість враховувати резерви сумнівних боргів у фінансовому результаті в цілях оподаткування не всім підприємствам. Така можливість є лише у підприємств з річним оборотом до 20 млн грн. і це питання потребує врегулювання.

Список використаної літератури:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»: стандарт від 01.01.2012 № 929_015. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (дата звернення: 20.02.2020).
2. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: монографія /Н.С. Акімова, О.В. Топоркова, Т.О. Євлаш, О.О. Говоруха. Х.: ХДУХТ, 2016. 285 с.
3. Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.02.2020).
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ, Положення від 08.10.1999 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 20.02.2020).

СЕКЦИЯ 4.

СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ГУМАНИТАРНЫХ И ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Братко І.В.

к.ю.н., доцент,

Київський університет імені Бориса Грінченка, Україна

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ

Економічна дипломатія, як самостійний напрям дипломатичних відносин та інститут державного управління зовнішньоекономічною сферою міждержавних відносин, розглядається у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних учених економістів, політологів, юристів-міжнародників.

Більшість дослідників питань розвитку сучасних міжнародних відносин, які займаються проблемами міжнародного економічного співробітництва, звертають увагу на те, що методологічною основою економічної дипломатії є класична дипломатія. В цьому випадку економічна дипломатія розглядається як одна з багатьох функцій традиційної дипломатії.

Американський політолог і теоретик міжнародних відносин Ганс Моргентау при визначенні функції і значення класичної дипломатії в врегулюванні зовнішньополітичних питань в умовах середини ХХ століття стверджував, що дипломатія повинна: визначати свої цілі в світлі тієї сили, яка дійсно або потенційно є в її розпорядженні для здійснення цих цілей; оцінювати цілі інших країн і ту силу, яка дійсно або потенційно є у них для здійснення цих цілей; визначати, в якій мірі ці різні цілі сумісні один з одним; використовувати засоби, прийнятні для здійснення цих цілей. [1]

На нашу думку теоретико-методологічна основа економічної дипломатії нерозривно пов'язана з теоретичними положеннями класичної дипломатії і є її похідною. Економічні питання завжди знаходили своє місце в дипломатичних відносинах між державами. Такого роду питання стояли перед дипломатами на всіх історичних етапах розвитку дипломатичних відносин як питання, що сприяють встановленню продуктивного економічного співробітництва та реалізації національних інтересів держав в економічній сфері відносин. Проте, світові інтеграційні процеси вносять свої корективи та створюють нові вимоги до реалізації міжнародних економічних відносин.

Глобалізація у сучасному світі торкається всіх сфер суспільних відносин та має як негативні так і позитивні наслідки, що найбільш помітні в економічній сфері відносин. Найбільш потужний та неоднозначний вплив глобалізація здійснює на економічний розвиток держав, які проходять складний шлях трансформації своєї економічної системи на шляху до сві-

тової економічної системи, або намагаються захистити свої національні інтереси перед більш високорозвиненими державами.

На думку вчених глобалізація це процес об'єктивний, що підпорядковується законами економічного розвитку і є незворотнім. Значення об'єктивних законів економічної інтеграції та глобалізації для розвитку міжнародних економічних відносин розглядається в роботах академіка Білоруса О. На думку вченого «процеси глобалізації економіки стали невідворотними не тільки в тому сенсі, що, жодна країна світу не може їх уникнути. Участь країн в процесах глобального розвитку означає їх деградацію. А розвиток в умовах нової глобальної середовища - найскладніше сучасне і перспективне завдання». [2] В той же час деструктивні наслідки глобалізації породжують конфлікти між країнами з різним рівнем економічного розвитку, розв'язання яких у першу чергу залежить від конструктивного економічного співробітництва. Академік Білорус О. вказує, що головний глобальний конфлікт сучасності полягає в тому, що світ розділився, дезінтегрувався на частини, кожна з яких належить різним епохам: одна відноситься до постіндустріальної, інша до індустріальної, третя до доіндустріальної. [3]

Сучасні процеси глобалізації істотно змінюють національні інтереси держав, зміст міжнаціональних зв'язків у всіх сферах суспільних відносин, зростає частка приватного міжнародного капіталу і залежність урядів від приватних інтересів транснаціональних корпорацій та промислових груп. Ці об'єктивні фактори, з одного боку, істотно впливають на розвиток дипломатичних відносин, спрямованих на економічне співробітництво і кооперацію, а, з іншого боку, загострюють питання захисту економіко-політичних інтересів держав та інтересів вітчизняного виробника.

На сьогоднішній момент захист економічних інтересів держави та інтересів приватного капіталу, а також просування цих інтересів в економічній сфері міжнародного співробітництва - найбільш актуальні напрямки діяльності закордонних установ МЗС кожної держави, при цьому обидва ці напрями є однаково важливими для розвитку і зміцнення позиції держави на міжнародній арені.

З цієї позиції економічна дипломатія має вирішальне значення при розвитку відносин, спрямованих на взаємовигідне економічне співробітництво між державами. Проте, значення економічної дипломатії посилюється також у врегулюванні проявів недружнього або дискримінаційного ставлення держав у зв'язку з розв'язанням економічних спорів, веденням «економічних війн» або відстоюванням національних інтересів у конкурентній боротьбі за ринки збуту товарів та послуг.

Зважаючи на наслідки процесу глобалізації уряди держав з метою ефективного державного управління намагаються посилити механізми, що забезпечують прозорість та підзвітність діяльності державних установ, залучених до реалізації зовнішньої політики у частині регулювання зовніш-

ноекономічної діяльності на основі стратегій національного економічного розвитку та стратегій розвитку зовнішньоекономічних відносин з державами-партнерами.

Утім, у реалізації зовнішньої політики держави в економічній сфері відносин та захисту національних інтересів все частіше ключову роль відіграють недержавні установи та організації.

Дослідники звертають увагу на втрату міністерствами закордонних справ монопольного становища у здійсненні економічної дипломатії. [4] На сьогодні до цієї сфери дипломатичної діяльності залучаються міждержавні економічні організації, національні недержавні організації, муніципальні органи та бізнес структури такі, як ТНК, бізнес-групи, потужні компанії та асоціації. Ефективність та функції цих недержавних установ та організацій значно підвищились, а роль держав – ускладнилась, оскільки держави в цій ситуації намагаються зберегти контроль над економічною сферою відносин та свою координуючу роль у реалізації зовнішньополітичної стратегії розвитку. У подальшому така тенденція буде зберігатись, а можливості співробітництва в економічній сфері та форми такого співробітництва будуть розширюватись.

Список використаних джерел

1. Morgenthau H. J. *Politics Among Nations : The Struggle for Power and Peace* / Hans J. Morgenthau. – Fifth Edition, revised. – N.Y. : Alfred A. Knopf, 1978. – XXVII, 650 p. - P. 489.
2. Білорус О.Г. *Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія* / Білорус О.Г. – К.: Університет «Україна», 2016. – 536 с. С. 113-114
3. Білорус О.Г. *Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія* / Білорус О.Г. – К.: Університет «Україна», 2016. – 536 с. С. 115
4. Lucas Lanziotti. *The Modern Economic Diplomacy: The paradigm of cross-sectional and multi-level negotiation in the Global Economy.* - Relatore Prof. Christian Rossi /Università degli Studi di Cagliari, 2016. - 113 p. P.16-17

**Zaverukha Y.G.,
teacher of English Language Department,
Borys Grinchenko Kyiv University, Ukraine**

HUMAN RIGHTS: TEACHING TECHNIQUES

Everybody needs to be aware of his/her rights, especially young people. Awareness of the rights that students gain, combined with understanding, respect and tolerance for difference, can enable them to fight prejudices, improve relationships and their life in general. In today's diverse and challenging society, it is more important to instill young people with these positive attitudes.

When teaching human rights it is important to create a safe and positive environment, which encourages participation and cooperation.

There are a lot of different techniques that can be used in teaching this subject. The following techniques for human rights education and their application in the activities illustrate how teachers can engage students' empathy and moral imagination, challenge their assumptions, and integrate concepts such as human dignity and equality into people's everyday experience, authority and responsibility. These techniques have proved to be particularly suitable for human rights education, as they encourage critical thinking, both cognitive and effective learning, respect for differences in experience and opinion, and the active participation of all participants in lifelong learning.

The first technique is Brainstorming. It is used to seek solutions to the problems. They can be both theoretical and practical. It requires analysis of the problem and development of the solutions. Brainstorming encourages a high degree of participation. It also encourages participants to maximize creativity. Following presentation of a problem, all ideas in response to it are written down on a board or chart paper. All ideas are recorded; no explanation is required and no suggestion is judged or rejected at this stage. The teacher then classifies and analyses all the responses, at which stage some are combined, adapted or rejected. Finally, the group makes recommendations and decisions on the problem. [4]

The second technique is Case study. A case study is a research strategy and an empirical inquiry that investigates a phenomenon within its real-life context. Case studies are based on an in-depth investigation of a single individual, group or event to explore the causes of underlying principles. Students are divided into small groups and work with real or fictional cases that require them to apply human rights standards. Case studies are usually based on credible and realistic scenarios focusing on two or three main issues. The study scenario can be presented to students for consideration as a whole as a developing "hypothetical" situation that they must respond to. The technique encourages analysis, problem-solving and planning skills, as well as cooperation and team building. Case studies can be used to set up debates, discussion or further research. [1]

The third technique is discussion. There are a lot of techniques for stimulating meaningful discussion in pairs, small groups or the whole class. To create an environment of trust and respect, "discussion rules" can be developed by the students themselves. [1] The teachers can structure discussions in various effective ways. Some topics are appropriate to a formal debate or panel. Personal or emotional topics are best discussed in pairs or small groups. To engage the whole class in a topic, the teacher might ask an open-ended question such as "What does dignity mean to you?" and each student responds in turn. [5]

The next techniques are field trips or community visits. Students can learn a lot from places where human rights issues develop or where people work to defend rights or relieve victims. Teachers should explain the purpose of the visit in advance. They should instruct them to pay critical attention and record their observations for a following discussion or written reflection following the visit.

Another technique is interview. Interview provides direct learning and personalize issues and history. [8] Students might interview family and community members, activists, leaders or eyewitnesses to human rights events. These oral stories can be documented and contribute understanding human right issues in the community.

The next is creative expression. As it is stated in the Universal Declaration of Human Rights, people are free to hold opinions and ideas and to share them with others. Therefore, art can help make concepts more specific, personalize abstractions, and influence attitudes by engaging emotional and intellectual responses to human rights. Techniques can include stories and poetry, graphic arts, sculpture, drama, song and dance. Teachers do not need to be artists themselves, but to set exciting tasks and give students the opportunity to share their works. [1]

The last but not least is research projects. They are considered to be academic writings based on your original research, interpretation and commentary of other research findings. They are done in order to demonstrate students' academic knowledge of a certain human rights issue and their acquisition of different research methodologies. [3] Human rights topics provide a lot of opportunities for independent investigation. It can be formal research using library or Internet facilities or informational research drawing on interviews, opinion surveys, media observations and other techniques of data gathering. Either individual or group projects, research develops skills for independent thinking and data analysis and deepens understanding of the complexity of human rights issues. [1]

Over half a century ago the Universal Declaration of Human Rights was established, creating a global marker for how people should be treated. The Universal Declaration of Human Rights is presented as a foundation for students' awareness and understanding of basic human rights, which is guaranteed for all.

In order to understand problems in the world, it is important to understand the rights we have guaranteed by the Universal Declaration of Human Rights.

References:

1. ABC: Teaching Human Rights - Practical activities for primary and secondary schools. United Nations. New York and Geneva, 2003.
2. All human beings ... Manual for human rights education. UNESCO, Education Sector, 1998.
3. Claude, R. Popular Education for Human Rights. Human Rights Education Associates, 2000.
4. First Steps – A Manual for Starting Human Rights Education. Amnesty International, 1996.
5. Fountain, S. Education for Development: A Teacher's Resource for Global Learning. UNICEF, Education for Development Section, 1995.
6. Fountain, S. It is Only Right! – A Practical Guide to Learning About the Convention on the Rights of the Child. UNICEF, Education for Development Section, 1993.
7. Reardon, B. Educating for Human Dignity – Learning about Rights and Responsibilities. University of Pennsylvania Press, 1995.

8. Shiman, D. Teaching Human Rights. Center for Teaching International Relations Publications, University of Denver, 1998.

9. UNESCO. 1974. Recommendation Concerning Education for International Understanding, Cooperation and Peace and Education Relating to Human Rights and Fundamental Freedoms. Paris: UNESCO.

**Natalia Kushevskya,
Master of International Law,
Kyiv Borys Grinchenko University, Ukraine**

INFORMATION SECURITY DURING INTERSTATE CONFLICTS

In the present day society, information is very important. Penetrating into all spheres of activity of community and the state, information acquires specific political, material and value expressions. Given the increasing role of information at the present stage in our everyday life, the legal regulation of public relations, arising in the information sphere, is a priority aspect in the lawmaking process in Ukraine.

Ensuring information security is one of the most important directions in developing Ukrainian state. Which means that the government needs to counter the unlawful encroachment on the information space of Ukraine, preserve the information resources and protect the population from negative information influence and so on. In addition, European integration is a strategically recognized priority of Ukraine's foreign policy, which requires improvement of the legal and regulatory framework for ensuring information security of Ukraine, which would meet not only international standards, but above all Ukrainian national interests in the information sphere. The legal basis for information security is the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine 'On national security of Ukraine' and other laws of Ukraine and, of course, international treaties [1].

What is information security? Information security is a state of protection of vital interests of the individual and the citizen, society and the state, which prevents damage caused by incompleteness, untimely and unreliable information disseminated, violation of the integrity and accessibility of information, unauthorized circulation of information with restricted access, as well as psychosociological information influence and deliberate causing of negative consequences of the using of information technologies.

Ukraine became the main player in the hybrid war after the beginning of Russian aggression in 2014. Mass media became the most important tool for strengthening the positions of one of the parties in any sort of serious political, economic or military conflict. The mass media as a weapon used in the information war is designed to ensure the achievement of information superiority in a conflict situation.

For the first time, the term ‘information warfare’ was used in 1976 by Thomas P. Ron in the report ‘Weapon Systems and Information War’, and was officially used in 1992 in the directive of the US Secretary of Defense [3]. In recent years, this term has been gaining a wider meaning. The “Joint Doctrine for Information Operations”, enacted in 1998 by the US Department of Defense, defines the information war as “the integrated impact on the enemy’s state and military command and control system, in order to adopt them in peacetime favorable decisions for the country initiating the information impact and complete paralysis of the enemy’s command and control infrastructure during the conflict [4]”.

The mass media is often involved in waging information warfare. Over the past 20 years, the world has seen vivid examples when covering military conflicts in Panama (1989), in Haiti (1994), in Yugoslavia (in 1999, ‘Desert Storm’), in Afghanistan (2002), and in Iraq (since 2003).

The key feature of the information war is that it does not involve traditional military operations. Modern information ‘military operations’ are conducted in the cyberspace of the global Internet. In a military conflict, the mass media occupies a special place. And this determines its position as one of the main goals in cyber warfare. Mass media performs the functions of information support: the formation and transformation of political, ideological and geopolitical views of society; the psychological impact and misinformation of the opposite side. Social networks and the Internet is often called the main culprits of the ‘fake news’ phenomenon.

As usual, Russian propaganda adheres to four rules: eliminate the differences between anyone and anything, manipulate, shift attention, confuse. As an example, we can see Russia's attempts to hide the truth about a tragedy with the passenger plane in July 2014 in Eastern Ukraine. The plane of Malaysian Airlines MH17 was attacked by Russian military forces, and all 298 people aboard were killed. A characteristic feature of information warfare was the widespread use of network attacks on Internet resources. As an example, we can say about complete or partial blocking of the site, the destruction of its content, theft of confidential information, the injection of untruthful information.

One of the brightest examples of Internet attacks in the context of information warfare is the situation that developed during the Georgian-Russian armed conflict in August 2008. Immediately after the beginning of hostilities in South Ossetia on August 8, South Ossetia mass media was attacked (the site of the Ossetia news agency and the site of the Ossetia radio and television).

As it is known that Ukraine is a colorful example for the whole world because our country has found itself in a very difficult situation and undergo massive disinformation attacks again and again.

Moscow has waged disinformation campaigns to argue the Russian military is not fighting in eastern Ukraine on behalf of separatist rebels and to persuade the European public that the Ukrainian military, and not the Russian-

controlled separatists, downed Malaysian Airlines flight MH17, despite an international forensic investigation that unequivocally implicated the Russian military [5].

“Ukraine is a kind of training ground where they test the basic methods and strategies for cyber security. It is a confrontation among hybrid warfare, disinformation, large-scale disinformation campaigns and a question how to protect the country, its territorial integrity,” said Ann Applebaum [6].

Should the government regulate news and broadcasting to avoid fake news and manipulation of public opinion? Fighting fake news is a straightforward path to dictatorship and a violation of the right to free speech. We need to implement media literacy instead of censorship. Society must learn to think critically, evaluate information and analyze it. The primary challenges in media literacy are teacher-training, work with the adult population, and coordination of government and public sector efforts.

During the twentieth century, European countries gained considerable experience in the widespread adoption of media literacy among different sections of society. The experience of Sweden is the most interesting manifestation of counteracting fake news and combating the manipulation of public opinion. This country demonstrates some of the best indicators of counteracting foreign misinformation.

Ukrainian public policy is largely focused on the implementation of media mostly education in schools and, in part, in universities. At the same time, other target audiences (the elderly people) are hardly covered by the relevant training programs.

To sum up, it should be noted that despite the existence in Ukraine of a database of legislative mechanisms for information security we can see many examples of cyber-attacks, elimination the differences between anyone and anything, manipulation and confusion of terms. Ukraine should create a system of information security consisting of four components: legal, technical, communication and educational.

References

1. On National Security of Ukraine [Electronic resource] / Law of Ukraine as of 19.06.2003 No. 964-IV// The Verkhovna Rada of Ukraine. - Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

2. Strategy of National Security of Ukraine [Electronic resource] / Decree of the President of Ukraine as of 26.05.2015 No. 287/2015 // The Verkhovna Rada of Ukraine. - Access mode:

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015#n14>

3. Thomas P. Rona. Weapon Systems and Information War / Boeing Aerospace Co., Seattle, WA, 1976, – 86 p.

4. Joint Pub 3-13; Joint Doctrine for Information Operations, October 9, 1998 / Joint Chiefs of Staff. – USA. 1998. – 136 p. URL; <https://www.hsdl.org/?view&did=3759>

5. Mike Corder, “Netherlands, Austria Hold Russia Liable for Downing MH17,” The Associated Press, May 25, 2018, <https://apnews.com/4b05cd0e43c84e74822ebf1356337cdf>;

“Defensive Disinformation as Decoy Flare: Skripal and Flight MH17,” EU vs Disinfo, March 27, 2018, <https://euvsdisinfo.eu/defensive-disinformation-as-decoy-flare-skripal-and-flight-mh17/>.

6. Segodnya “Кибербезопасность в Украине: российская дезинформация и новые вызовы для мира” [Cyber-security in Ukraine: Russian Disinformation and New Challenges for the World]. URL: <https://www.segodnya.ua/ukraine/kiberbezopasnost-v-ukraine-novye-vyzovy-i-rossiyskaya-dezinformaciya-1141519.html>

Протосавицкая Л.С.
К.и.н.,
НУБиП Украины

ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ ЦЕННОСТЕЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Ценность - это понятие, которое используется в философии и социологии для обозначения объектов, явлений, их свойств, а также абстрактных идей, воплощающих в себе общественные идеалы и выступающих благодаря этому как эталон должного [1].

Ценности ... производны от соотношения мира и человека, выражая то, что есть в мире, включая и то, что создает человек в процессе истории [2].

Макс Вебер утверждал, что каждая историческая эпоха имеет свою систему ценностей [3]. Следовательно существует большое количество равноправных ценностных систем, которые являются регуляторами человеческой деятельности, факторами стабильности и интеграции систем общества разных уровней – от малых групп до общества в целом.

Головин С.Ю. выделяет три формы существования ценностей: во-первых, ценности, которые выступают как общественный идеал, как выработанное сознанием общественным, содержащееся в нем абстрактное представление об атрибутах должного в различных сферах общественной жизни; такие ценности могут быть и общечеловеческими, «вечными» (истина, красота, справедливость), и конкретно-историческими (патриархат, равенство, демократия); во-вторых, в обективированной форме она представляется в виде произведений материальной и духовной культуры или человеческих проступков: этических, эстетических, политических и правовых; в-третьих, социальные ценности, сквозь призму индивидуальной жизнедеятельности входят в психологическую структуру личности как ценности личности – один из источников мотивации ее поведения [4]. Стоит отметить, что каждый человек имеет индивидуальную, специфическую иерархию ценностей личности, которая является посредником между духовной культурой общества и духовным миром личности.

Относительно историко-культурных ценностей отметим, что это объекты истории, археологии, ландшафта, архитектуры, искусства, литературы, которые охраняются государством или международное сообщество.

В современной правовой и культурологической доктрине существуют разные взгляды учёных относительно отождествления понятий "культурного наследия" и "культурных ценностей". "Культурные ценности" более общее понятие. Оно охватывает весь комплекс памятников – движимых и недвижимых, понятие "культурное наследие" преимущественно касается недвижимых объектов.

Такие понятия как "культура", "культурные блага" и "культурные ценности" неразрывно связаны между собою. Совокупность уникальных культурных ценностей, объектов культурного наследия, которые имеют исключительное историческое значение для формирования культурного пространства, составляют "национальное культурное достояние"; изделия художественных промыслов – составные понятия "культурные блага"; "нематериальное культурное наследие" – обычаи, формы выражения, знания, навыки, передаются от поколения к поколению, постоянно воспроизводятся различного рода сообществами и группами под влиянием их опыта, окружения, взаимодействия с природой истории и формируют у них чувство самобытности и приемственности, содействуя, таким образом формированию уважения к культурному разнообразию и творчеству человека [5].

Законодательство любой из развитых стран имеет нормативно-правовую базу которая защищает культурное наследие и культурные ценности. Культурные ценности являются объектом права собственности. В связи с этим может быть сформирована универсальную систему учета культурных ценностей, которая будет распространяться на все без исключения культурные ценности независимо от статуса и формы собственности или нахождения их в каких бы то не было фондах.

Стоит отметить, что в контексте обеспечения культурных, духовных прав человека имеет огромное значение обеспечение охраны культурного наследия с целью его сохранения, использования объектов культурного наследия в общественной жизни, защиты традиционного характера среды в интересах нынешнего и будущих поколений. Охрана культурного наследия предусматривает различного рода материально-технические, информационные и конечно правовые действия по выявлению, научному изучению и классификации таких объектов; предотвращая их разрушение, сохраняет и консервирует... [6]

Таким образом, мы видим непосредственную связь между историческими, культурными ценностями и законодательством. В современных условиях государственно-правового развития культурные ценности являются неотъемлемой частью обеспечения национально безопасности государства. Они способствуют правовому обеспечению состояния удовлетво-

рения духовных потребностей граждан. При этом материальное и культурное наследие общества является сферой социальных ценностей, обусловленных социальной природой человека. Социальные, в том числе и культурные ценности являются мерой оценки поступков социальных групп и отдельных индивидов, с учётом их соотношения с принятой ими системой ценностей. [7]

Список использованной литературы:

1. Словарь терминов и понятий по обществознанию. Автор-составитель А.М. Лопухов. 7-е изд. URL : <http://ponjatija.ru/node/11446>
2. Лушников А.В. Исторические ценности: учеб. пособие/ Челяб. гос.акад. культуры и искусств. - Челябинск, 2005, С 8.
3. Вебер М. Избранное. Образ общества; пер. с нем. Москва: Юрист, 1994. С. 144.
4. Словарь терминов и понятий по обществознанию. Автор-составитель А.М. Лопухов. 7-е изд. URL : <http://ponjatija.ru/node/11446>
- 5/ Про культуру: Закон України від 14 грудня 2010 р. // ВВР України. 2011. № 24. Ст. 168]
6. Опалько Ю. В. Збереження культурно-історичної спадщини в сучасній Україні: проблеми та перспективи // Стратегічні пріоритети. 2007. № 1. С. 83
7. Національна безпека України: теорія і практика: навч. посіб. / за заг. рад. Г. П. Ситника. Хмельницький; Київ: Вид-во «Кондор», 2007. С. 79.

Димитрова, Зл., доц. д-р

Дишкова, М., доц. д-р

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

АНИМАТИВНИЯТ ПОДХОД В СОЦИАЛНАТА РАБОТА

В съвременната социална работа се налага на специалистите да влизат в различни роли. Когато взаимодействат активно с клиенти, в зависимост от институцията, която представляват и казуса, върху който работят, на социалните работници се налага да прилагат и иновативни методи заедно с вече изпитаните и утвърдени практики. Пример за такъв иновативен метод е анимативният подход, който е особено приложим, когато се работи с деца и групи. Тук, обаче, трябва да стане ясно, че влизайки в ролята на аниматор, социалният работник не цели да развесели клиента, да го забавлява или да го разсмее, а да създаде атмосфера, която ще му помогне да се отпусне, да сподели, да се довери на специалиста, да се настрои за фазата на действие.

„В социално-педагогическата практика анимацията е средство за взаимодействие и въздействие спрямо целевата група, което подпомага процеса на помагането“ [6, с. 350]. Инициативата и активното участие в обучението водят до личностна промяна и растеж. Именно чрез анимативния подход се въвличат участниците в най-разнообразни предизвикателни

ситуации в нестандартни условия и среда, което води до нови емоционални, интелектуални и поведенчески реакции. С негова помощ клиентът има възможност да изпита нови чувства, което спомага неговото „пречистване“.

Професионалните умения на социалния работник се надграждат в динамиката между институционалното изграждане, натрупан практически опит от работа с клиенти и преодоляване на различни социални проблеми, както и традицията в професията. Основната цел на социалната работа е да се подобрят условията на живот на клиента и да се стимулират собствените му усилия за постигане на така желаната промяна. Социалната работа е разпределена в три равни части:

- изследователска зона;
- образователна теория;
- поле на практика, което е база за демонстрация на наученото и за научни изследвания [7].

Анимативният подход е приложим във всяка една от изброените сфери на работа.

Съществуват различни видове анимация, а тяхното включване в социалната работа зависи от крайната цел и особеностите на хората, които са потребители на социални услуги [5]. Някои автори търсят връзката между култура-образование-свободно време като следват идеята, че социално-педагогическата подкрепа трябва да използва всички налични ресурси не само на детето, но и на общността, като стимулира доброволното включване на детето и неговата активност [4, с. 91-94]. Н. Бояджиева разглежда анимацията като „подход, принцип, метод, средство или алтернатива, приложими на всеки етап от процеса на възпитание и образование, както и използвана във всеки негов вид“ [2, с. 13]. Авторката разглежда прилагането на изкуството, както като средство за възпитание и обучение, така и за социокултурна анимация в педагогиката на свободното време. Тя подчертава, че изкуството се приема за едно от основните средства при работа с деца в предучилищни заведения и в училище; в извънкласните и извънучилищни дейности; в работата с възрастни в социални домове; институции; центрове за рехабилитация; санаториуми, почивното дело; туризма и отдиha. Използва се също за психическа и социална профилактика, терапия и корекция в социално-педагогическата работа [2, с. 10]. Н. Бояджиева подчертава, че „изкуството днес се разглежда не само като средство за социализация и възпитание, но и за помощ, лечение и профилактика и в социално-педагогическата сфера. През последните няколко години се появиха и първите системни курсове по арт-терапия и отделни четения относно възможностите за приложение на изкуството не само в процеса на възпитанието и заниманията на децата в детската градина и в училище, но и в социалните домове и институции, в извънучилищните дейности и неформално-

то образование, в сферата на любимите занимания и като елемент на социокултурната анимация на свободното време“ [1, с. 125-126].

Анимацията, като процес на медулично общуване, предоставя условия за създаване и съгласуване на представи за общо одобрявано и социално приемано поведение, като средство за социализация на личността.

Марк Смит [9] разглежда следните основни видове анимация:

1. Креативно – изразителна (Creative-expressive animation)
2. Социо – културна (Socio-cultural animation)
3. Анимация на свободното време (Leisure-time animation)

В рамките на социо - културната анимация, аниматорите работят с хора и групи, участвайки в управлението на общността, в която живеят. Това е определението в доклад на Европейската културна фондация през 1973. Анимацията е стимул, който повишава умствените, физическите и емоционалните способности на човек в дадена област, помагайки му да предприеме по-широка гама от преживявания, чрез които да постигне по-висока степен на себerealизация, себеизразяване и осъзнаване за принадлежност към дадена общност [8]. С други думи, тази форма на анимация е свързана с идеи за развитието на общността, за образование и учене в социални групи. Аниматорът има за цел да подпомогне развитието на индивидуалните и групови способности, за да улесни участниците да управляват социалната и политическата реалност, в която живеят [8, с. 12]. Това е неформално общуване, при което се използват психо – социални методи за постигане на увереност и възможност за изразяване на всеки човек.

През последните няколко години се появили и първите системни курсове по арт-терапия и отделни четения относно възможностите за приложение на изкуството не само в процеса на възпитанието и заниманията на децата в детската градина и в училище, но и в социалните домове и институции, в извънучилищните дейности и неформалното образование, в сферата на любимите занимания и като елемент на социокултурната анимация на свободното време“ [1, с. 125-126].

При работа с клиент, една от основните задачи на социалния работник е да осигури наистина подкрепяща среда, в която имащият проблем да се почувства спокоен, за да се постави основата на сътрудничество, което ще доведе до решения за излизане от проблемната ситуация. Повечето хора се опитват да избягат от себе си, да живеят според очакванията на обществото, да подражават на определена личност или нещо друго, което създава допълнителни конфликти и противоречия в живота, след мимолетното удоволствие. Животът ни и опитът ни се развиват чрез общуването ни с другите хора. и необходимостта да се справяме с променящата се среда. Анимацията е една от видовете дейности даваща възможност за развитие на личността и групата. Чрез тази дейност в ежедневието нахлуват - приключенията, положителната перспектива, която може да се превърне в главна цел, жизнен мотив, идеал. „...Анимацията чрез движение, физичес-

ка активност и спорт кореспондира с приложението на играта като същностна проява на природата на човека“ [3]. Социалната активност в непринудена и спокойна атмосфера е фактор за обединяването на участниците около обща идея, постига се чувство за принадлежност към групата и включване в заобикалящия свят с лекота. Освен всичко посочено, чрез анимативния подход се подобрява комуникацията и се пренасочва желанието на клиента за изказ в други невербални, продуктивни форми. Стимулира се емоционалната интелигентност - управление на емоциите – собствените и тези на околните.

Анимативният подход е иновативен метод за въздействие, чиято употреба може да се използва за постигане на различни цели, свързани именно със създаването на благоприятна атмосфера за взаимодействие между социален работник и клиент. Особено приложим е методът и при работа с близките на клиента, чиито ресурси също трябва да се запазят, за да са в помощ при решаване на случая. Търсенето на нови методи на социална работа се обуславя от факта, че клиентите са различни, както и техните проблеми. В отговор на това е нужен индивидуален подход към всеки от тях, респективно използване на начин за въздействие, който ще доведе до положителен изход от затруднената ситуация.

Литература:

1. Бояджиева, Н. (2015) Възпитание и терапия чрез изкуство в университетската педагогика и подготовка за помагачите професии. Сборник статии на преподаватели от конференция на Педагогическия факултет на Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“: „Образование, развитие, изкуство. Позитивно развитие“. Университетско издателство „Паисий Хилендарски“, с. 121-133, ISBN 978-619-202-075-0.
2. Бояджиева, Н. (2015) Принципът за възпитание и анимация чрез изкуство в педагогиката. Годишно научно-методическо списание „Образование и технологии“, бр. 6, Бургас, ISSN 1314–1791, с. 10-16.
3. Димитрова, Зл. (2017) Анимативният подход в образователния процес по физическо възпитание и спорт в детската градина и началното училище. Монография, Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – гр. Бургас, ISBN: 978-619-7123-67-8.
4. Златкова-Дончева, К. (2018) Менторството и децата в риск. Монография, Изд. „Либра-Скорп“, ISBN: 978-954-471-438-3.
5. Митева, П. (2013) Организация на свободното време при деца и възрастни в социалната работа чрез анимационни продукти. Бургаски свободен университет. Съвременна хуманитаристика, бр. 1, Бургас, с. 26-30.
6. Dishkova, M. Niva na vzaimodeystvie mezhdu sotsialnia rabotnik/pedagog i deteto, lisheno ot roditelska grizha. International Journal „Knowledge” – scientific papers, Vol. 16.1., Skopje, 2017, s. 349-354).
7. Gunn Strand Hutchinson, G. S. and Oltedal, S. (2014) Five Theories in Social Work. UiN-rapport nr. 1/2014 Universitetet I Nordland, ISBN: 978-82-7314-735-6.
8. Pollo, M. (1991) Educazione come animazione, Turin: Libreria Dottrina Cristiana.
9. Smith, Mark K. Animateurs, animation and fostering learning and change, the encyclopedia of informal education. (1999, 2009).

СЕКЦИЯ 5.
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИ-
КИ, ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ, ЭЛЕКТРОМЕХАНИКИ И ЭКОЛОГИИ

Koleva Y.
PhD, Assoc. Prof.
University 'Prof. Assen Zlatarov'-Burgas, Bulgaria

PREDICTION OF ENVIRONMENTAL FATE OF BEXAROTENE

Abstract

Bexarotene (Targretin) is a third generation retinoid which is an antineoplastic agent for Cutaneous T cell lymphoma. Bexarotene is a member of a subclass of retinoids that selectively activate retinoid X receptors (RXRs). The bexarotene has the destiny of any chemical, biological substance or pollutant after release into the environment. Environmental fate provides an indication of what happens to a compound once it enters the environment, as well as likely exposure levels for non-target organisms. Evaluation of the data makes it possible to determine the behaviour of a compound in soil, water and air, the potential for its uptake by plants or animals, and the potential for bioaccumulation in organisms. The goal of the present study was to predict environmental fate of bexarotene by the CompTox Chemistry Dashboard.

Keywords: Bexarotene, environmental fate, CompTox Chemistry Dashboard.

Introduction

Bexarotene (Targretin) is an antineoplastic agent indicated by the FDA for Cutaneous T cell lymphoma. It has been used off-label for lung cancer, breast cancer, and Kaposi's sarcoma. Bexarotene is a member of a subclass of retinoids that selectively activate retinoid X receptors (RXRs). These retinoid receptors have biologic activity distinct from that of retinoic acid receptors (RARs). Bexarotene selectively binds and activates retinoid X receptor subtypes (RXRa, RXRb, RXRg). RXRs can form heterodimers with various receptor partners such as retinoic acid receptors (RARs), vitamin D receptor, thyroid receptor, and peroxisome proliferator activator receptors (PPARs). Once activated, these receptors function as transcription factors that regulate the expression of genes that control cellular differentiation and proliferation. Bexarotene inhibits the growth in vitro of some tumor cell lines of hematopoietic and squamous cell origin. It also induces tumor regression in vivo in some animal models. The exact mechanism of action of bexarotene in the treatment of cutaneous T-cell lymphoma (CTCL) is unknown [1].

The U.S. Environmental Protection Agency (EPA) strives to make its data and models publicly available to support the regulatory and scientific communi-

ties' efforts to evaluate chemicals [2]. Several of these resources are focused on human health risk assessment [3] and “safer” chemicals [4]. Modelling tools have been specifically developed to support the EPA's Toxic Substances Control Act (TSCA) program such as the Estimation Prediction Interface (EPI) from the EPI Suite tool [5]. Researchers within EPA's National Center for Computational Toxicology (NCCT) have developed several databases and web-user interfaces (i.e., dashboards) over the years with similar intent, including the ToxCast Dashboard [6], the Endocrine Disruption Screening Program (EDSP) for the 21st Century (EDSP21) Dashboard [7], the Chemical and Product Categories database (CPCat) [8], and the Aggregated Computational Toxicology Online Resource (ACToR) [9].

The goal of the present study was to predict environmental fate of bexarotene by the CompTox Chemistry Dashboard.

Experimental

Compound. Bexarotene [10] is a third-generation retinoid with CAS number 153559-49-0. The chemical name is 4-[1-(5,6,7,8-tetrahydro-3,5,5,8,8-pentamethyl-2-naphthalenyl) ethenyl] benzoic acid, and the structural formula is as follows (Figure 1):

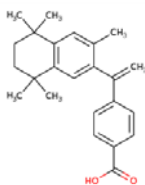


Figure 1. Structure of bexarotene.

CompTox Chemistry Dashboard. The Dashboard is a freely accessible web-based application and data hub providing access to data associated with chemical substances. It accesses data from nine component databases housing generic data types. The Dashboard also integrates data from other platforms (specifically PubChem and PubMed) via web services and visualization widgets. The Dashboard represents a first step in building a comprehensive chemical substance-centric informatics architecture to provide flexible access to data, models and analysis tools in support of EPA's research programs [11,12].

Environmental fate and transport. The environmental fate and transport tab contains experimental and predicted properties sourced from online databases or predicted using EPI Suite, NICEATM, TEST and OPERA models. Included are properties such as the adsorption coefficient, atmospheric hydroxylation rate, biodegradation half-life, fish biotransformation half-life, as well as parameters to assess bioaccumulation potential, such as bioaccumulation factors (BAF) and bioconcentration factors (BCF). The properties are predominantly predicted values derived using OPERA models. EPI Suite models also are available for predicting bioconcentration and bioaccumulation factors, as well as the adsorption

coefficient, and TEST and NICEATM models are available for predicting BCF. Experimental values for fish biotransformation half-life, BAF and BCF, were taken from the curated PHYSPROP database [11,12].

Results and Discussion

In the present work, the CompTox Chemistry Dashboard has been used to predict environmental fate of bexarotene.

Data of prediction (environmental fate) of Bexarotene are presented in Table 1.

Table 1. Several predicted properties for bexarotene

Property	Experimental average	Predicted average	Experimental median	Predicted median	Experimental range	Predicted range	Unit
<u>Bioconcentration Factor</u>	-	101		37.4	-	30.5 to 236	-
<u>Atmospheric Hydroxylation Rate</u>	-	4.02e-11			-	4.02e-11	cm ³ /molecule*sec
<u>Biodegradation Half-Life</u>	-	13.0			-	13.0	days
<u>Fish Biotransformation Half-Life (Km)</u>	-	2.96			-	2.96	days
<u>Soil Adsorption Coefficient (Koc)</u>	-	1.09e+5			-	1.09e+5	L/kg

There are no experimental data of bexarotene for all properties. The bio-concentration factor of bexarotene was predicted. The average value (30.5, 236, 37.4) is 101. Its median value is 37.4 and range is from 30.5 to 236. The Atmospheric Hydroxylation Rate of bexarotene was predicted (predicted value is $4.02e-11 \text{ cm}^3/\text{molecule}\cdot\text{sec}$) by OPERA. The biodegradation half-life of bexarotene is estimated by OPERA. Its predicted value is 13.0 days. The property Fish biotransformation half-life (K_m) of bexarotene is estimated by OPERA. Its predicted value is 2.96 days. An OPERA model for determination of adsorption-coefficient (K_{oc}) on soil for bexarotene is applied. Its predicted value is $1.09e+5 \text{ L/kg}$.

Conclusion

Experimental environmental data are not available for many compounds. Alternative methods may be used for this purpose as the CompTox Chemistry Dashboard. The Dashboard provides a useful web application tool for accessing a broad array of databases, models, tools and capabilities.

References:

1. U.S. Department of Health & Human Services: <https://drugs.ncats.io/substance/A61RXM4375#publications>
2. US EPA Methods, Models, Tools and Databases. <https://www.epa.gov/research/methods-models-tools-and-databases>.
3. The Human Health Risk Assessment section in the US EPA Methods, Models, Tools and Databases website. <https://www.epa.gov/research/human-health-risk-assessment-research-methods-models-tools-and-databases>.
4. The Safer Chemicals Research section in the US EPA Methods, Models, Tools and Databases website. <https://www.epa.gov/chemical-research/models-applications-and-databases-safer-chemicals-research>.
5. EPI Suite. <https://www.epa.gov/tsca-screening-tools/epi-suitetm-estimation-program-interface>.
6. The ToxCast Dashboard. <https://actor.epa.gov/dashboard/>.
7. The Endocrine Disruption Screening Program (EDSP) for the 21st Century (EDSP21) Dashboard <http://actor.epa.gov/edsp21/>.
8. The Chemical and Product Categories database (CPCat) <http://actor.epa.gov/cpcat/faces/home.xhtml>.
9. The Aggregated Computational Toxicology Online Resource (ACToR). <https://actor.epa.gov>.
10. ChemIDplus Advanced: <http://chem.sis.nlm.nih.gov/chemidplus/>.
11. USA EPA; CompTox Chemistry Dashboard: <https://comptox.epa.gov/dashboard/>
12. A. J. Williams, C. M. Grulke, J. Edwards, A. D. McEachran, K. Mansouri, N. C. Baker, G. Patlewicz, I. Shah, J. F. Wambaugh, R. S. Judson and A. M. Richard, The CompTox Chemistry Dashboard: a community data resource for environmental chemistry, Journal of Cheminformatics 9: 61 (2017).