



ISSN 1857-2723
E-ISSN 2345-1882

Buletinul Științific

*al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul*

ediție semestrială



*2(16)
2016*

Piața Independenței 1,
Cahul, MD-3909
Republica Moldova

tel: (373 299) 2.24.81
buletin.usc@gmail.com

<http://usch.md/seria-stiinte-economice>

ISSN 1857-2723
E-ISSN 2345-1882

Buletinul Științific

*al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul*

ediție semestrială

seria

ȘTIINȚE ECONOMICE

**2(16)
2016**

COLEGIUL DE REDACȚIE al seriei ȘTIINȚE ECONOMICE

Redactor-șef al seriei:

Prof.univ., dr.hab. **Popa Andrei**, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

Membri:

Prof.univ., dr.hab. **Babii Leonid**, Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Prof.univ., dr.hab. **Bulatova Elena**, Universitatea de Stat din Mariupol, Ucraina

Prof.univ., dr.hab. **Cobzari Ludmila**, Academia de Studii Economice a Moldovei

Prof.univ., dr.hab. **Crysanov Dmitro**, Institutul de Economie și Prognozări al Academiei Naționale de Științe, Kiev, Ucraina

Prof.univ., dr.hab. **Doga-Mărzac Mariana**, Universitatea de Stat din Moldova

Prof.univ., dr.hab. **Paladi Ion**, Academia de Studii Economice a Moldovei

Prof.univ., dr.hab. **Parmacli Dmitrii**, Universitatea de Stat din Komrat

Prof.univ., dr.hab. **Stratan Alexandru**, Institutul Național de Cercetări Economice al Academiei de Științe a Moldovei

Prof.univ., dr. **Șarpe Daniela-Ancuța**, Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați, România

Prof.univ., dr.hab. **Țiu Nicolae**, Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Conf.univ., dr. **Bahchivandzhi Liudmila**, Universitatea Agrară de Stat din Odesa, Ucraina

Conf.univ., dr. **Bîrlea Svetlana**, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

Conf.univ., dr. **Balan Igor**, Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Conf.univ., dr. **Miron Oxana**, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

Conf.univ., dr. **Todos Irina**, Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

ADRESA REDACȚIEI:

Universitatea de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul,
Piața Independenței 1, Cahul,
MD-3909, Republica Moldova
Tel: 0299 22481; Fax: 0299 2 47 52; E-mail: buletin.usc@gmail.com

Revista este indexată în următoarea bază de date:

IBN - Instrumentul Bibliometric Național (https://ibn.idsi.md/ro/vizualizare_revista/108)

<http://usch.md/seria-stiinte-economice>

ISSN 1857-2723
E-ISSN 2345-1882

The Scientific Journal

***of Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu”
State University***

semestrial edition

ECONOMIC STUDIES

series

**2(16)
2016**

EDITORIAL BOARD of the ECONOMIC STUDIES series

Editor in chief of the series:

Professor, Dr. Hab. ***Popa Andrei***, Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University

Members:

Professor, Dr. Hab. ***Babii Leonid***, Balti “Alec Russo” State University, Moldova

Professor, Dr. Hab. ***Bulatova Elena***, Mariupol State University, Ukraine

Professor, Dr. Hab. ***Cobzari Ludmila***, Academy of Economic Studies of Moldova

Professor, Dr. Hab. ***Crysanov Dmitro***, Institute for Economics and Forecasting of the
Ukrainian National Academy of Science, Kyiv, Ukraine

Professor, Dr. Hab. ***Doga-Mărzac Mariana***, Moldova State University

Professor, Dr. Hab. ***Paladi Ion***, Academy of Economic Studies of Moldova

Professor, Dr. Hab. ***Parmacli Dmitrii***, Komrat State University, Moldova

Professor, Dr. Hab. ***Stratan Alexandru***, National Institute of Economic Research of the
Academy of Sciences of Moldova

Professor, PhD ***Șarpe Daniela-Ancuța***, “Dunarea de Jos” University of Galati, Romania

Professor, Dr. Hab. ***Țiu Nicolae***, Academy of Economic Studies of Moldova

Assoc. Professor, PhD ***Bahchivandzhi Liudmila***, Odessa Agrarian State University, Ukraine

Assoc. Professor, PhD ***Bîrlea Svetlana***, Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University

Assoc. Professor, PhD ***Balan Igor***, Free International University of Moldova

Assoc. Professor, PhD ***Miron Oxana***, Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University

Assoc. Professor, PhD ***Todos Irina***, Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University

ADDRESS OF PUBLISHING DEPARTMENT:

Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University,
Piața Independenței 1, Cahul, MD-3909, Republica Moldova
Tel: 0299 22481; Fax: 0299 2 47 52; E-mail: buletin.usc@gmail.com

The journal is indexed in the following data base:

IBN - Instrumentul Bibliometric Național (https://ibn.idsi.md/ro/vizualizare_revista/108)

CUPRINS

PEPA TARAS, EFFECTING TRANSITION TOWARD THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMIC DEVELOPMENT.....	7
SVYNOUS IVAN, KACHAN DMYTRO, ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF MACHINERY USAGE ON FARMS IN UKRAINE.....	20
МУКЫТЮК ДМИТРИЙ, БЫБА ВАЛЕНЬИНА, FARM HOUSEHOLDS: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	35
VARCHENKO OLGA, ARTIMONOVA IRYNA, PECULIARITIES OF CONSUMER DEMAND FORMATION IN THE FOOD MARKET IN TERMS OF MACROECONOMIC INSTABILITY.....	51
VASILYEV KONSTANTIN, SARTAKOVA OKSANA, ASSESSMENT OF CURRENT ASSETS STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KEMEROVO REGION..	68
MARUSEY TETIANA, FEATURES OF CRM TECHNOLOGY APPLICATION IN MARKETING ACTIVITY.....	77
PAVLOVSKA LUDMILA., KOSOVYCH OLGA. INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF MEAT-PROCESSING ENTERPRISES AS A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGES INCREASING	83
POPA ANDREI, PROBLEME ȘI MODALITĂȚI DE ASISTENȚĂ FINANCIARĂ A ÎNTRERINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN SECTORUL AGRICOL.....	91
ТСАСИ CAROLINA, UNELE SOLUȚII DE DEPĂȘIRE A CRIZEI PRIN ADAPTAREA ÎNTRERINDERII LA FACTORII MEDIUL EXTERN.....	116
ДУДОГЛО ТАТЬЯНА, СТАЙКОВА ТАТЬЯНА, ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА: ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ..	121
ПЕПА ТАРАС, ЧЕРНОК ЛЮДМИЛА., ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ФОРМАТ ПАРАДИГМЫ ТЕРИТОРИАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК.....	133
АНДРЕЙЦЕВА ИРИНА, РЫНОК ТРУДА В УКРАИНЕ: ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	150
САКАЛЬ ОКСАНА. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНСТИТУЦИЙ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ	161
ШЕРАЛИЕВА ЖАНЫЛ. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОСКОВСКОГО РАЙОНА ЧУЙСКОЙ ОБЛАСТИ... 	175
ЛЫСАК ВЛАДИМИР. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА.....	184
ШЕРАЛИЕВА ЖАНЫЛ, СУЛТАНАЛИЕВА НАРГИЗА. РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	194
ШУБАЛЫЙ АЛЕКСАНДР. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЛЕСНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ.....	200
ГЫЛКА УЛЬЯНА. ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	214
МЕТИЛЬ ТАТЬЯНА, СОРОКА ЛАРИСА, МАРКЕТИНГ И ИННОВАЦИИ - ГЛАВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.....	220
САМОЙЛИК ЮЛИЯ. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	227

CONTENT

PEPA TARAS, EFFECTING TRANSITION TOWARD THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMIC DEVELOPMENT.....	7
SVYNOUS IVAN, KACHAN DMYTRO, ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF MACHINERY USAGE ON FARMS IN UKRAINE.....	20
MYKYTYUK DMITRII, BYBA VALENYINA, FARM HOUSEHOLDS: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	35
VARCHENKO OLGA, ARTIMONOVA IRYNA, PECULIARITIES OF CONSUMER DEMAND FORMATION IN THE FOOD MARKET IN TERMS OF MACROECONOMIC INSTABILITY.....	51
VASILYEV KONSTANTIN, SARTAKOVA OKSANA, ASSESSMENT OF CURRENT ASSETS STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KEMEROVO REGION..	68
MARUSEY TETIANA, FEATURES OF CRM TECHNOLOGY APPLICATION IN MARKETING ACTIVITY.....	77
PAVLOVSKA LUDMILA., KOSOVYCH OLGA. INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF MEAT-PROCESSING ENTERPRISES AS A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGES INCREASING	83
POPA ANDREI, PROBLEMS AND WAYS OF FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE AGRICULTURAL SECTOR	91
TCACI CAROLINA, SOME SOLUTIONS TO PASS THE CRISIS BY ADAPTING THE ENTERPRISE TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT FACTORS	116
DUDOGLA TATYANA, STAICOVA TATYANA, LAND RESOURCES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA: PROBLEMS OF RATIONAL USAGE.....	121
PEPA TARAS, CHERNIUK LIUDMILA, THE SPATIAL ASPECT OF TERRITORIAL AND ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT PARADIGM OF REGIONAL AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX	133
ANDREITSEVA IRINA, LABOUR MARKET IN UKRAINE: EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL ASPECTS	150
SAKALY OXANA, METHODS AND APPROACHES OF INTERNATIONAL ENTITIES TO EVALUATE THE ECOLOGICAL EFFICIENCY OF LAND USE	161
SHERALIYEVA JANYL, THE SITUATION AND PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN AGRICULTURE OF MOSCOW DISTRICT, CHUI OBLAST	175
LYSAK VLADIMIR, MAIN TRENDS OF REGIONAL HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT.....	184
SHERALIYEVA JANYL, SULTANALIYEVA NARGIZA. DEVELOPING THE CONTROL AND ANALITICAL TOOLS FOR INFOMATIONAL SUPPORT AND COMMUNICATION OF THE ORGANISATIONS	194
SHUBALYI ALEXANDR, THE PRIORITY DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF THE FOREST SECTOR OF THE UKRAINE	200
GILKA ULIANA, EVALIATION OF POSIBILITIES TO USE FINANCIAL-ECONOMIC ANALYSIS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT	214
METILY TATYANA, SOROKA LARISA, MARKETING AND INNOVATION – THE MAIN ELEMENTS IN BUSINESS DOING	220
SAMOILIK IULIA, THE CONCEPTUAL PARADIGMS OF THE WORL ECONOMY GLOBALIZATION	227

EFFECTING TRANSITION TOWARD THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMIC DEVELOPMENT

PEPA TARAS,
doctor of economic science, professor,
Chernihiv National Technological University, Ukraine

Abstract: *The article details the continuous pace of technological, innovation and labour skill progress toward the establishment of knowledge-based economies as the next step of post-industrial economic development. Innovation is presented as the key factor of this process, and potential approaches toward increased innovation activities for the purpose of technological and industrial advance are outlined and characterized. Changes in the economic environment, notably competitiveness and obtaining competitive advantages, in the context of the transition to the knowledge-based economy are examined.*

Crucial role of skilled labour and continuous learning is substantiated for the sake of effecting continuous innovation development, and the ways to identify potential indicators to measure such progress are proposed. Also, priority directions for capital and intangible investments within the transition to the knowledge-based economy are determined.

Keywords: *knowledge-based economy, innovation, investment, skilled labour force, economic potential, learning and training, technological development.*

In the modern economic realities with pervasive globalization processes the transition to a knowledge-based economy shall no longer be considered a fashionable trend but rather a clear necessity for any economy to remain efficient and competitive on the world market. Unless a significant knowledge component is successfully incorporated into the economic activities, no country shall be guaranteed to achieve necessary economic growth and development, and ultimately be able to provide high living standards for its people. Therefore, the knowledge-based economy, which is the economy directly based on the production, distribution and use of knowledge and information, science, and technology, should have its industry policies primarily focused and formulated in such a way as to maximize the economic performance and well-being of the people through ensuring growth in the high-technology investments, high-technology industries, provision of more highly-skilled labour and associated productivity gains.

Evidently, knowledge has long been an important factor in the economic growth, yet it is at present time that the efforts have grown especially strong to incorporate more directly knowledge and technology into the economic theories and models. Evolution toward the knowledge-based economies represents a fuller

recognition of the role of knowledge and technology in the economic growth, and the knowledge, which is embodied in human beings as the “human capital”, has always been central to economic development and especially economic competitiveness. Nowadays, the concept of knowledge has outgrown the mere concept of information, which is generally the “know-what” and “know-why” components of the knowledge; it now rather represents such type of knowledge which comes closest to being a market commodity or economic resource directly incorporated into the economic production functions. With the knowledge becoming important and valuable commodity, shifts are observed in the main principles of competitiveness and economic efficiency, so that no product can now be successfully competitive on the world market unless it has a knowledge component incorporated into it. Thus, the knowledge is recognized as the driver of productivity and economic growth which inevitably leads to a new focus on the role of information, technology and learning in the economic performance. In this regard, continued and increased investments in research and development, education and training, as well as new managerial structures are becoming increasingly important factors of the economic development.

The knowledge-based economy possesses its own features and characteristics which sometimes differ substantially from the traditional economy, and these differences should be properly taken into account while effecting successful transition toward the knowledge-based economy. The following key aspects can be identified as specific characteristics of such economy:

- the knowledge economics is not that of scarcity, but rather of abundance; unlike most resources that deplete when used, information and knowledge can be shared, and actually grow through effective application;
- the effect of location is significantly diminished, as laws, barriers and taxes are difficult to apply on solely a national basis; knowledge and information tend to ‘leak’ to where demand is highest and the barriers are lowest;
- knowledge enhanced products or services command price premiums over comparable products with low embedded knowledge or knowledge intensity;
- pricing and value depends heavily on the context; same information or knowledge can have vastly different value to different people at different times.

Transition to the knowledge-based economy is always having a very significant impact on almost all aspects of society and represents a very complex process. It requires new competencies, and it is changing working and living conditions with effect on inequalities between population groups. Generation and assimilation of new knowledge becomes the source of future competitiveness, while policy of growth, based on the intensive development of intangible investment, is necessary not only to ensure sustainable macro-economic stability and improve competitiveness, but also to meet the needs of the emerging

knowledge-based economy and to respond to the challenges of the ageing population. Thus, the ability to create, disseminate and exploit knowledge and information is becoming increasingly crucial to the competitiveness of the economy and to higher standards of living.

In order to achieve competitive advantage in the knowledge-based economy there should exist advantages as per all determinants which form the environment for competition of the companies, namely:

- factor conditions, meaning such specific factors which are required for successful competition in a specific industry;
- demand conditions, which reflect the existing demand in the local market for products or services offered by a specific industry;
- associated and supporting industries, which may or may not exist in the country and which can be competitive in the international market;
- company's strategy, its structure and competitors, including the conditions in the country which determine establishment and management of firms as well as the character of competition in the local market.

Every such determinant has the impact on the others, yet the competitive advantage on the basis of just one or two determinants can only be possible in the industries with strong dependence on natural resources or with complex technological systems. Such advantage is very hard to maintain for a longer perspective as it flows very fast from one country to another.

Again, advantages per each specific determinant do not provide competitive advantage for the entire industry while interaction of advantages from all determinants shall ensure best possible outcome and help create favourable competitive environment. Existing practice of development and functioning of the effective economic systems in the highly developed countries of the world vividly demonstrates that achieving a high competitiveness level can only be possible on the innovative basis as a result of received advantages in production technologies, management and organization of product promotion.

Based on neo-classical production function, returns diminish as more capital is added to the economy, however this effect may be offset by the flow of new technology. In the growth theory, knowledge can raise the returns on investment, which can in turn contribute to the accumulation of knowledge. It does this by stimulating more efficient methods of production organization as well as new and improved products and services, providing the possibility of sustained increases in investment which can lead to continuous rises in a country's growth rate. Knowledge can also spill over from one industry to another, with new ideas used repeatedly at little extra cost, and such spillovers can ease the constraints placed on growth by scarcity of capital. Technological change raises the relative marginal productivity of capital through education and training of the labour force,

investments in research and development and the creation of new managerial structures and work organization. Existing evidence suggests that the factor of production growing most rapidly has been human capital, but there are no signs that this has reduced the rate of return to investment in education and training. Conversely, investments in knowledge and capabilities are characterized by increasing returns. Such findings lead to the need for modification of neo-classical equilibrium models, which were designed to deal with the production, exchange and use of commodities, in order to incorporate the production, exchange and use of knowledge.

Incorporating knowledge into the standard economic production functions is not an easy task, as this factor defies some fundamental economic principles, such as that of scarcity. Knowledge and information tend to be abundant, scarce is the capacity to use them in meaningful ways. Nor is knowledge easily transformed into the object of standard economic transactions: buying knowledge and information is difficult because by definition information about the characteristics of what is sold is asymmetrically distributed between the seller and the buyer. Some kinds of knowledge can be easily reproduced and distributed at low cost to a broad set of users, which tends to undermine private ownership. Other kinds of knowledge cannot be transferred from one organization to another or between individuals without establishing complex linkages in terms of network and learning relationships or investing substantial resources in the codification and transformation into information.

The knowledge-based economy places great importance on the diffusion and use of information and knowledge as well as its creation, so the determinants of success of national economies is ever more based upon their effectiveness in gathering and utilizing necessary knowledge. Strategic know-how and competence are being developed interactively and shared within respective groups and networks, where know-who is significant. The economy becomes a hierarchy of networks, driven by the acceleration in the rate of change and the rate of learning, and ultimately the network society emerges, where the opportunity and capability to get access to the knowledge and learning-intensive relations determines the socio-economic position of individuals. The network factor of the knowledge-based economy results from changes to the linear model of innovation where traditional theory held that innovation is a process of discovery which proceeds via a fixed and linear sequence of phases. Thus, innovation begins with new scientific research, progresses sequentially through stages of product development, production and marketing, and terminates with the successful sale of new products, processes and services:

Research \Leftrightarrow Development \Leftrightarrow Production \Leftrightarrow Marketing.

When it is recognized that ideas for innovation can stem from many sources, including new manufacturing capabilities and recognition of market needs, the innovation can assume many forms, including incremental improvements to existing products, applications of technology to new markets and uses of new technology to serve an existing market. Therefore, this process may no further be considered completely linear (Fig. 1).

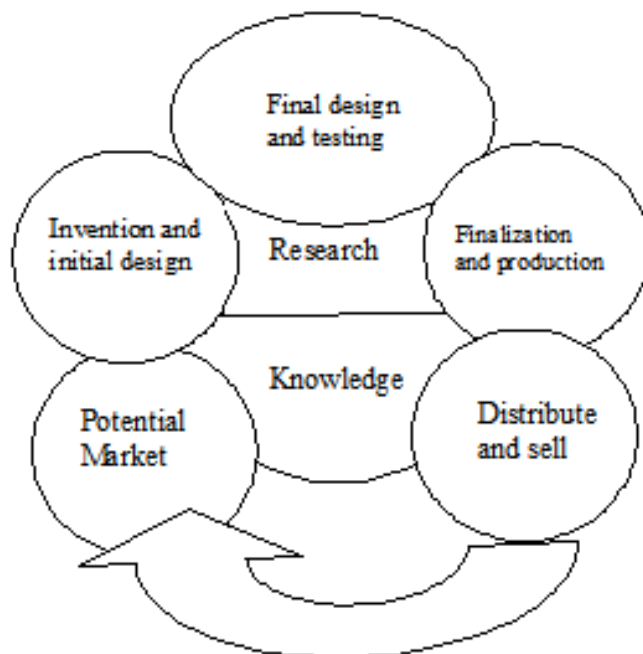


Figure 1. Evolution of the linear model of innovation.

Innovation requires considerable communication among different actors: firms, laboratories, academic institutions and consumers, as well as feedback between science, engineering, product development, manufacturing and marketing. In the knowledge-based economy the search is basically permanent for linkages to promote mutual interactive learning, and for outside partners and networks to provide complementary assets. Such relationships help firms and companies to spread the costs and risk associated with innovation among a greater number of organizations, gain access to new research results, acquire key technological components of a new product or process, and share assets in manufacturing, marketing and distribution.

When developing new products and processes, enterprises decide which activities they will undertake individually, in collaboration with other firms, in

collaboration with universities or research institutions, and with the support of government. Innovation is thus the result of numerous interactions by a community of actors and institutions, which together form what are called a national innovation system. Increasingly, these innovation systems are extending beyond national boundaries to become international, and essentially they consist of the flows and relationships which exist among industry, government and academia in the development of science and technology. Any interactions within this system influence the innovative performance of companies and economies. Crucial role here belongs to the knowledge distribution power of the system, or its capability to ensure timely access by innovators to the relevant stocks of knowledge. So, the new key to economic performance now includes efforts to identify the diffusion paths of knowledge and innovation in an economy.

All this is directly connected with the increasing labour market demand for more highly skilled workers, who are respectively enjoying wage premiums. More rapid introduction of the knowledge-intensive means of production based on information technologies leads to the greater demand for highly skilled workers. Thus, the workers who use advanced technologies or are employed in firms that have advanced technologies are paid higher wages. As many countries continue to evidence a shift from industrial to post-industrial knowledge-based economies, the productivity and growth under such transition are largely determined by the rate of technical progress and the accumulation of knowledge. Under such conditions, increasingly important become networks or systems which can efficiently distribute knowledge and information, as the knowledge-intensive or high-technology parts of the economy tend to be the most dynamic in terms of output and employment growth, which then leads to the increased demand for more highly skilled workers. Thus, learning on the part of both individuals and companies becomes crucial for realizing the productivity potential of new technologies and longer-term economic growth.

Along with learning, government policies, particularly those relating to science and technology, industry and education, receive new emphasis in the knowledge-based economies. New priorities arise for the government work, among them:

- *enhancing knowledge dissemination*: support to innovation needs to be broadened from “mission-oriented” science and technology projects to “dissemination-oriented” programs. This includes providing necessary conditions for university-industry-government collaborations, promoting the dissemination of new technologies to a wide variety of sectors and companies, and facilitating the development of information infrastructures;

- *upgrading human capital*, with policies to promote broad access to skills and competencies and especially the capability to learn. This includes providing

broad-based formal education, establishing incentives for companies and individuals to engage in continuous training and lifelong learning, and improving the matching of labour supply and demand in terms of skill requirements;

- *promoting organizational change* by translating technological change into productivity gains to launch a range of company-level organizational changes aimed at increasing flexibility, particularly relating to work arrangements, networking, multi-skilling of the labour force and decentralization.

Summing up the above, in general the successful transition to the knowledge-based economy should include the following elements: long-term investments in education, development of innovation capability, modernization of the information infrastructure, and creation of a conducive economic environment. Such transitions, in fact, have started quite some time ago, as already in early 1970s the most advanced economies in the world have been undergoing structural change, turning them from industrialized economies based on labour, tangible capital and material resources into economies based more and more on the creation, diffusion and exploitation of new knowledge. One of the fundamental characteristics of this shift is the structural intensification of research activities. In the emerging knowledge-based economy, economic growth depends more directly on investment in knowledge that increases productive capacity rather than on traditional factors of production. In other words, knowledge raises the returns on and the accumulation of other types of investment. In the production function where knowledge becomes the primary factor human capital and professional skills play an ever more essential role as the human capital is the key element in the creation of new knowledge and its dissemination and assimilation in broad sectors of industrial, commercial and social life.

The most distinctive aspect of the modern progress toward the knowledge-based economy is by far the pace of knowledge production and dissemination as the world has experienced a fundamental change in the nature of knowledge production, accumulation and diffusion processes, and this has resulted in much more than just technical or economic implications. Such implications can be concisely narrowed down to the following trends: great impact of new key technologies on the process of knowledge production, accumulation and diffusion, and consequently on economic growth; sizable intensification in the production, diffusion and implementation of technological, organizational and institutional innovations; widespread impact of such transition on almost all aspects of society.

New technologies and their successful dissemination have always had an important impact on economy and society, and the following three new key technologies have placed themselves at the core of the transition to a knowledge-based economy. Firstly, there are Information and Communication Technologies (ICT), which already came to the fore in the 1980s. More recently, biotechnology

has shown a huge potential and widespread impact on many domains of economic and social life, and third key technology for the 21st century is nanotechnology. All these have revolutionary characteristics since any ‘key technology’ can be described as one that gives rise to new technologies and deeply influences existing processes. In other words, they may have a ‘horizontal’ effect on many industry sectors with consequences for the entire economy, and can serve a catalyst for radical technological progress, leading not only to substantial changes in industrial innovation processes, but also having a significant impact on society. ICT, bio- and nanotechnologies seem to possess all the characteristics of key technologies in that they may prove to be strategically influential in terms of new products, processes, and employment.

Indeed, ICT already plays a prominent role as a basic means for the collection, storage and dissemination of codified knowledge. It makes human communication and knowledge exchange far less dependent on constraints of time and space and increases the efficiency of knowledge production and thus speeds up its accumulation. Bio- and nanotechnologies too have a deep ‘horizontal’ impact across practically all industries as they are generating technologies incorporated into a broad range of products and processes, like new nanoscale semi-conductors, etc. Moreover, these key technologies seem increasingly to interact with each other, forming new fields and new applications like bioinformatics (e.g. IT providing tools for gene sequencing) or nanobiotechnology. The upswing in the use of these key technologies has significantly changed the perception of the innovation process. Generally speaking, many experts now consider innovation capability less in terms of the ability to discover new technological principles, than rather the ability to exploit systematically the effects produced by new combinations within the existing stock of knowledge. Thus, access to state-of-the-art knowledge becomes increasingly important, enabling innovators to draw upon the work of other innovators.

In the knowledge-based economy, the science and technology system is evolving towards a more complex socially distributed structure of knowledge production. The old system was much more based on a simple combination of deliberate learning and knowledge generation with activities of production and consumption, where the motivation for acting was not to acquire new knowledge but rather to produce or use effective outputs. In the knowledge-based economy, this dichotomy is practically collapsing, and there is now a proliferation and a much greater diversity of learning organizations with the production and absorption of knowledge as explicit goals. It is clear that the emergence of a knowledge-based economy is much more than just a temporary intensification in the production of technological innovations in a few sectors. A wider change is in fact taking place in all sectors of activity, from services to manufacturing, and even agriculture, under the

pervasive effect of new key technologies. Technological innovations are invading all sectors of the economy and modifying our lives with this change being not only technological, but also the one which includes fundamental institutional and organizational innovations since it reshapes the rules that determine how companies, businesses, institutions and markets operate, due to the new possibilities of exchanging and using the knowledge. Knowledge management becomes a key component of corporate strategic management, activating the relationship between marketing, research and production, and modifying the way organizations function.

Apart from these organizational innovations, the extension during the 1990s of intellectual property protection to new actors and new types of knowledge appears to have been a crucial institutional innovation, since it made investments in new high-tech products and companies much more attractive. In some countries it supported, and even stimulated, the development of software and biotechnology industries, the market in high-tech shares and the creation of start-ups by university researchers. So, for instance, the development of an effective venture capital market in the US, which can provide additional or complementary resources for investment in knowledge creation and accumulation, appears to have been a crucial institutional innovation in the 1990s, which demonstrated a greater readiness by the private financial sector to invest in new, knowledge-based activities.

Once again acknowledging the fact that the transition to a knowledge-based economy has not only many technological, economic and institutional dimensions, but also produces a significant impact on almost all aspects of society and represents a very complex process, it is clear that such transition requires new competencies and is changing working and living conditions with an effect on inequalities between various population groups. Critically important becomes the availability of well-educated human capital with the information technology offering huge potential for accessing competitive knowledge. Yet there still remain wide local variations in the local capacity or competence to access, understand and use such knowledge. New technologies, evidently, enable a higher growth path only if they are coupled with long-term availability of highly skilled manpower, not only scientists and engineers, but more general so-called knowledge workers. All this is having important effects on how labour markets function, and on education and training policies, and thus inadequate investments into human resources often become a limiting factor in relation to innovation and economic success. Greater investments in human resources shall definitely go beyond the general trend towards higher qualifications or re-skilling as education and training policies need to emphasize particular forms of the knowledge and new combinations of intangible assets, new skills and new competencies. Digital knowledge, social and management competencies, quality consciousness and creativity are some of the characteristics that are becoming crucially important.

As fundamental change is taking place in the way work is organized the workers are facing an increasingly unstable environment when the average worker is seeing new tasks and problems and has to develop new skills and competencies more frequently than ever before to effectively resolve those. Therefore, to be able to cope with new problems and different situations, they need to learn the proper learning practices. Such increasing pressure for more adaptability has important consequences: firstly, it leads to a greater individualization of work in the labour process, and consequently to more generalized flexibility and multifaceted working conditions which require new working arrangements that may improve workers' quality of live, but, at the same time, may lead to increased job insecurity (it is this new trade-off between job flexibility and insecurity that will be an important challenge for employment policies); secondly, there exists a danger of growing social exclusion as education and knowledge, while being key resources giving people access to flexibility and wealth, also constitute the main source of inequalities between them. Thus, as the argument goes on, the hard yet unavoidable task for education and training policies is to build a 'learning society' as a pre-condition to having a knowledge-based society with further re-consideration of demographic, social and economic challenges arising in the light of this fundamental transition.

With the new combinations of existing and new knowledge, innovations are regarded as the key output of business sector knowledge production. In the process of generating innovations companies not only engage in the production of new technological knowledge but also perform scientific, developmental, organizational, financial and commercial activities. Current understanding of the process of innovations, as part of knowledge creation and absorption, in a knowledge-based economy is premised on the interactive model of innovation that underlines the importance of various types of knowledge and their interactions for innovations. The interactive model of innovations stresses the interactions and diffusion of knowledge flows, continuous interactions and feedbacks, linkages between upstream and downstream research, external feedbacks between science, technology and process phases of development. In effect, the core idea of the modern innovation theory is that there is no single source for scientific and technological knowledge but strong interdependencies and interactions between the knowledge producing institutions. Fundamentally it is the level and dynamics of business sector R&D activities that reflect the company's knowledge production, utilization and absorption of knowledge from other sectors for the profit-oriented innovations. Therefore, business sector R&D activities essentially reflect business sector investment in knowledge creation and in knowledge absorption from other firms and institutions. Ultimately, the resulting innovations create the competitiveness, employment and economic dynamics of a knowledge-based economy.

The importance of both innovation and technology for productivity growth and long-term economic growth is clearly understood, and adequate indicators are needed which would capture the impacts of technological progress on the economy and employment. Measuring rates of return to R&D may be particularly challenging in the services sector where productivity is especially difficult to measure, yet regression analysis can be used to estimate the returns to R&D in terms of total factor productivity growth. Obviously, knowledge is not a traditional economic input like steel or labour. When traditional inputs are added to the stock of economic resources, the economy grows according to traditional production function trends, for example, more labour can increase GDP by an amount that depends on current labour productivity, etc. New knowledge, in contrast with products or labour, affects economic performance by changing the trends themselves – it provides product and process options that were previously unavailable. While new knowledge will generally increase the economy's potential output, the quantity and quality of its impact are not known in advance. Thus, there is no production function, no input-output method that can tell the effect of a “unit” of knowledge on economic performance.

Knowledge, unlike conventional capital goods, has no fixed capacity. Depending on entrepreneurship, competition and other economic circumstances, a given new idea can spark enormous change, modest change or no change at all. Increased resources devoted to knowledge creation are likely to augment economic potential, but little is known as to how or how much. Thus the relationship between inputs, knowledge and subsequent outputs are hard to summarize in a standard production function for knowledge. It is also difficult to stabilize the price of knowledge by the trial and error discipline of repeated transactions in the market. In the absence of knowledge markets, there is a lack of the systematic price information that is required to combine individual knowledge transactions into broader aggregates comparable to traditional economic statistics. In knowledge exchanges, a purchaser has to gauge the value of new information without knowing exactly what it is he is to buy. New knowledge creation is not necessarily a net addition to the economically relevant knowledge stock, since it may render old knowledge obsolete.

The problem of developing new indicators is itself an indication of the unique character of the knowledge-based economy. To fully understand the workings of the knowledge-based economy, new economic concepts and measures are required which would track phenomena beyond conventional market transactions. In general, improved indicators for the knowledge-based economy are needed for the following tasks: measuring knowledge inputs; measuring knowledge stocks and flows; measuring knowledge outputs; measuring knowledge networks; and measuring knowledge and learning. Work must first continue on

improvements, extensions and new combinations of current knowledge indicators relating to R&D expenditures and research personnel, particularly to develop a clearer picture of the research and innovation role of the services sector. But indicators for the knowledge-based economy must go beyond measuring knowledge inputs to measuring stocks and flows, rates of return and distribution networks. The central role of learning also underlines the need for new indicators of human capital, training and labour requirements.

Thus, the potential areas for further indicator development may include the following:

- ✓ *knowledge stocks and flows*; to estimate knowledge stocks based on current R&D input and flow measures, including more extensive and comparable indicators of the acquisition and use of different types of technology by industry, particularly information technologies;
- ✓ *knowledge rates of return*; to assess knowledge outputs and evaluate the performance of knowledge-based economies with the priority being placed on developing improved indicators of the private and social rates of return to R&D and other knowledge inputs. One of the great challenges is to develop indicators and methodologies for gauging the impact of technology on productivity and economic growth;
- ✓ *knowledge networks*; the key here are indicators of the knowledge distribution power and other characteristics of innovation systems to better characterize innovation processes and interactions among companies and a range of institutional actors in the economy;
- ✓ *knowledge and learning*; measuring the private and social rates of return to investments in education and training will help develop means of enhancing the learning capacity of individuals and firms while basic level company indicators on human resource requirements, employment and occupational mobility will help better match supply and demand for skills in the labour market.

REFERENCES:

1. OECD (1996), *Transitions to Learning Economies and Societies*, Paris.
2. EUR 20025 (2003), *Third European Report on Science & Technology Indicators*, European Commission, Luxembourg; Office for Official Publications of the European Communities.
3. BECK, N. (1992), *Shifting Gears: Thriving in the New Economy*, Harper Collins Publishers, Toronto.
4. DAVID, P. and D. FORAY (1995), “Accessing and Expanding the Science and Technology Knowledge Base”, *STI Review*, No. 16, OECD, Paris.

5. EUROPEAN INNOVATION MONITORING SYSTEM (EIMS) (1994), *Public Policies to Support Tacit Knowledge Transfer*, Proceedings of SPRINT/EIMS Policy Workshop, May 1993.
6. GIBBONS, M., C. LIMOGE, H. NOWOTNY, S. SCHWARTZMAN, P. SCOTT and M. TROW (1994), *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Sage Publications, London.
7. GROSSMAN, G.M. and E. HELPMAN (1994), “Endogenous Innovation in the Theory of Growth”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1.
8. LAURITZEN, F. (1996), “Technology, Education and Employment”, Proceedings of the Conference on “Employment and Growth in the Knowledge-based Economy”, Copenhagen, November 1994.
9. LUNDVALL, B. and B. JOHNSON (1994), “The Learning Economy”, *Journal of Industry Studies*, Vol. 1, No. 2.
10. NADIRI, I. (1993), “Innovations and Technological Spillovers”, NBER Working Paper No. 4423, Cambridge, MA.
11. ROMER, P. (1994), The Origins of Endogenous Growth, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8.
12. SMITH, K. (1995), “Interactions in Knowledge Systems: Foundations, Policy Implications and Empirical Methods”, *STI Review*, No. 16, OECD, Paris.
13. STEHR, N. (2005), *Knowledge Politics: Governing the Consequences of Science and Technology*, Paradigm Publishers.
14. European Commission. (2002), *Towards a knowledge-based Europe - The European Union and the information society*.
15. DAHLMAN, C. J., CHEN D.H. (2005), *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Operations*, The World Bank, Washington DC.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF MACHINERY USAGE ON FARMS IN UKRAINE

SVYNOUS IVAN,
doctor of economics, professor,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

KACHAN DMYTRO,
PhD student,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

***Abstract:** In this article we analyzed dynamics of provision of Ukrainian farmers with machinery, considered main sources of replenishment of own investment to upgrade technical park, compared the costs of machinery providing through different forms of inter-farm cooperation, suggested the algorithm of choice of form of specialized machinery usage, proposed the principles of creation of specialized machinery enterprises, made conclusions about the prior development directions of organizational forms of agricultural machinery usage on farms.*

***Keywords:** agriculture, machinery, farms, organizational methods.*

Formulation of the problem. Machinery is the most important part of agricultural enterprises' production potential, which provides mechanization and automation of manufacturing processes, defines the level of productivity and efficiency of production. The effectiveness of agricultural machinery usage is influenced by several factors acting simultaneously and in correlation with each other, namely: the impact of natural, technical, economic, organizational, social and other factors.

At the same time, as the results of the conducted research testify, farm machinery was formed and continues to be formed without the proper economic evaluation and development of a proper strategy.

Analysis of recent research and publications. An important contribution to the study of machinery usage at the agricultural enterprises of different legal forms was made by such Ukrainian scientists as: V.G. Bil'skiy, O.P. Velichko, V.D. Grechkosiy, M.I. Gricishin, P.A. Denisenko, V.V. Ivanishin, M.M. Mogilova, P.P. Rusnak, V.P. Sitnik, I.G. Tivonenko, V.S. Shebanin, V.P. Yakovenko, and others.

However, it should be noted that a number of issues related to the formation and efficiency increase of farm machinery in connection with changes in economic conditions were not properly covered.

Research purpose. Development of practical recommendations in relation to the effective use of machinery at farm enterprises in Ukraine.

Results of the study. Effective maintenance of agricultural activity is impossible without ensuring adequate technical facilities for the full cycle of production, storage and processing of products. Formation of technical support for farmers requires a complex approach to the problem through improving financial and credit relations, cooperation development, development of integration processes in agriculture and government regulation. The result of technical providing increase is growth of solvency, competitiveness, profitability, liquidity, economic potential of farms that will provide the possibility of forming their own sources for investment in the future [1].

During the period of 2010-2014 there is a gradual increase of technical potential of farms, for both crop production and livestock, with the exception of corn harvesters purchasing. However, in the current conditions corn harvesting is possible with usage of combine harvesters equipped with special technical appliances (tab. 1).

Table 1

Dynamics of provision of Ukrainian farmers with machinery (units)

Indexes	Year					2014 in % to	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2013
Tractors – total:	29254	31981	34960	35019	33593	114,8	95,9
Automobiles	12590	13829	14854	14892	13616	108,1	91,4
Plows	10034	11882	13343	13938	14281	142,3	102,5
Cultivators	14098	16447	18211	19114	18776	133,2	98,2
Harrows	30534	35061	36007	35760	34511	113,0	96,5
Machines for sowing and planting – total:	16281	18051	19939	19982	19675	120,8	98,5
Harvesting machinery:							
grain	7743	8492	8974	8572	8355	107,9	97,5
corn	344	331	309	341	340	98,8	99,7
Milking machines	604	682	754	736	788	130,5	107,1
Cleaning milk coolers	129	159	188	200	214	165,9	107,0

Source: compiled by the author according to the State Statistics Service of Ukraine

Lack of machinery, as well as its physical and moral deterioration leads to technology of crops cultivation abuse and, consequently, to the loss of crops.

The purchasing power of farms is formed from their own funds, bank loans, leasing arrangements and budget programs. The main sources of replenishment of own investments to upgrade the technical park are deductions from income and depreciation and amortization charges. However, due to low profitability and minor production volumes farmers are unable to provide extension and renewal of fixed assets from their own sources. Obtaining bank loans is quite problematic due to lack of pledge and low liquidity. It is possible to get only short-

term loans, but for technical renewal of machinery long-term loans are needed. Ukraine has three state programs: partial compensation of complex agricultural machinery; financial leasing; partial compensation of interest on loans from commercial banks. These programs can only partially solve the problem of technical providing [2]. Direct government support with preferential long-term loans or earmarked funding from the budget or machinery delivery with deferred payment for it is a need for farmers. However, due to the small amount of work, machinery, especially highly specialized, is idle for a long time on farms.

In absence of their own funds for purchase of agricultural machinery due to low profitability of most agricultural products the main sources of financing are bank credit and leasing. As known the main indicator for choosing a new technology is payback of agricultural machinery (tab. 2).

Table 2

Performance indicators for purchase of agricultural machinery with leasing programs and bank loans

Indicators	Leasing program	Bank loan
Net Present Value (NPV), hryvnas	2012214,6	1200035
Profitability Index (PI)	1,56	1,33
Internal Rate of Return (IRR), %	0,35	0,44
Discounted Payback Period (DPP), years	3 years 174 days	4 years 38 days

Source: calculated by the author

The calculations in Table 2 indicate that economically feasible is to purchase agricultural machinery through leasing. Note that lease for agricultural producers has several advantages to loan: possibility of funding in foreign currency; term financing for 5 years; lessee is entitled to a tax credit for VAT on full value of leased asset at the time of receipt; leased asset is depreciated by lessee, reducing tax base of company; registration, signing contracts of sale, providing necessary reporting and more performed by the lessor. This saves liquidity of company, does not require a pledge, unlike bank loans, depreciation on balance sheet of lessee, leasing interest and fees are included in total expenses, tax credit for full value of asset on date of transfer, cost of insurance and registration allocated for whole period of leasing.

Thereby, majority of farms refuses to purchase basic agricultural machinery and focuses on entrepreneurs providing services of agricultural land cultivation (tab. 3).

In calculations in Table 3 the largest share of total costs of crop production (over 25%) is taken by agricultural enterprises specializing in

growing grain crops and sunflower with an area of farmland 1287 hectares. According to the results of grouping in current environment, even highly profitable agricultural producers use services of third-party organizations during implementation of spring field work complex. Most scholars and practitioners believe that use of third-party machinery is temporary way in a difficult situation where there is a shortage of agricultural machinery. However, the greatest share of manufacturing operations is performed under terms of third-party organizations implication by unprofitable and low-profit farms.

Table 3
Grouping of farms in Kyiv region by share of costs for services and works, performed by third-party organizations in total expenses for 2014

Groups	Agricultural land, ha	Profitability, %	Structure of commodity crop production, %					Yield, q/ha		
			Total	including				Wheat	Corn	Sunflower
				Crops	Sunflower	Sugar beets	Others			
< 1	753	14,3	100	48,4	4,9	4,0	42,7	43,6	62,6	24,4
1,1-2	1111	78,3	100	62,9	12,7	0,0	24,5	51,0	70,7	29,6
2,1-5	2249	43,1	100	59,7	12,7	1,7	25,9	39,1	66,5	22,4
5,1-10	4151	19,6	100	64,9	12,6	1,2	21,4	48,0	69,0	25,9
10,1-15	1700	31,8	100	59,2	14,7	4,2	22,0	43,1	58,3	23,1
15,1-25	1977	29,5	100	64,9	11,0	4,9	19,2	44,0	65,7	27,1
> 25	1287	34,5	100	65,5	10,6	3,0	20,9	40,2	68,1	26,4
Total	2102	27,6	100	63,7	12,1	2,6	21,6	44,3	66,6	25,6

Source: grouped by the author

Therefore, at this stage it is advisable to develop a variety of organizational forms of sharing machinery that will provide economizing resources and increase the utilization rate of agricultural machinery and equipment.

Experience of leading countries has shown that one of the ways to improve usage of agricultural machinery is to develop an inter-farm cooperation.

The main motivation for creation of groups that are sharing agricultural technology is: high cost of machinery and limited period of use, insufficient amount of agricultural land to maximize its load, and so on. According to foreign scientists in Germany, minimum permissible annual load of powerful tractors is 500 hours, optimal – 600-700 hours [3].

In the UK studies were conducted to determine effectiveness of tractors usage on farms ranging in size from 100 to 400 hectares. Experts noted that the most optimal performance is achieved on farms of 300-400 hectares. In smaller sizes there is tractors oversaturation, operating costs rise, more workers needed [4].

Sharing technology on inter-farm basis can increase annual load of highly specialized technique by 3-4 times compared to inner-farm form of its use. That could reduce direct operating costs by 30-40%. Availability of means and qualified mechanics, availability of technical repair base provide increase in machine productivity by 35-40%, reduce the overall need for machinery by 25-30%. Besides quality indicators of machine-engineering works increase, timing of their implementation optimizes – that forms basis for application of advanced technologies in agricultural production [5].

In studies of Ukrainian and foreign scholars following classification of forms of inter-farm use of technology is used, which is based on ownership [6].

The first group – a partnership on sharing technology: machine rings, technology exchange groups, machine lists and other mutual neighbor help. Their main feature – machine is used on several farms, but it has one owner.

Machine companies’ activities are focused on needs of its members in performance of manufacturing operations by specialized agricultural machinery, through its rental or providing certain type of service.

One of the most common forms of cooperation in use of technology for farms is mutual, based on oral agreements between several farmers help.

Owner as well as tenant benefits from shared technology. However, that type of help requires careful planning and a special approach to financial matters.

In developed countries, 20 to 70% of farms are covered by such kind of sharing farm machinery [7].

Another form of inter-farm technology use is its exchange groups, which composition can include from several dozen to several hundred agricultural producers. Manager manages process of machine exchange and engineering services to members of group, ensures timely billing and facilitates introduction of new technologies and other innovations that improve efficiency of agricultural production for members of group.

An important feature of this form of joint agricultural machinery use is that its members do not want to become collective owners, but only want to increase efficiency of management through timely use of technological process stages.

In some Western European countries other form of inter-farm use of technology has been spread – machine lists based on contracts between members of same cooperative association to obtain services. Machine Committee is an authority which annually reviews lists with a view to possible changes. If a farmer wants to join list of machines, he turns his request to the Committee. Updated list is sent for review to all members of the list of machines [6].

A more perfect form of inter-farm use of technology is machine ring. This form of agricultural producers association was created to share technology and provide machine-technology services to third parties.

Basis of association is voluntary cooperation. Machine ring has its own authority that manages it. Decisions on tariffs payments for technology services are made by annual members meeting. Amount and quality of work done on farm are confirmed by clients, accounting and netting in accordance to fixed rates are held usually at the end of the year.

Most agricultural producers use services of machine rings when special high-performance machines are needed. In addition, they provide labor during peak periods of agricultural work.

Machinery rings have been widely developing and successfully operated for a long time in agriculture in countries such as Germany, Austria, France, Norway, Scotland, Brazil, Japan and other countries. In their cultivation is 33-62% of farmland [8].

Spread of such forms of agricultural machinery sharing in Germany contributed to adoption of laws that allow providing mechanized services to third parties for 30% of total amount of work in the field of agribusiness. If as a result of this, amount of services exceeds the limit (30%), they become entrepreneurs under current legislation, but that does not forbid them to continue working within the machine ring [9].

In the UK, the machine rings are one of the easiest, but one of the most effective forms of farmers' co-operation. With this level of machine usage farmers at initial stage of their production activities are in conditions of low-level technical providing. Creation of a centralized information and control service can significantly increase the efficiency of this association.

Main feature of other forms of inter-farm machinery use is common property and use of machinery. It is represented in form of machine pools, mechanized cooperatives, machinery syndicates, machine companies [10].

They have gained considerable popularity in Western Europe and the US in form of mechanized cooperatives, which were created to share technology and provide machine-technological services mainly for their members on economic cooperation basis [11].

In the late 80th French cooperators have spent 1.3 billion francs on purchase of agricultural machinery, which is equal to investment of 90 thousands francs for each cooperative and 4 thousands francs per cooperative member. 27% of cooperatives invested in large equipment, including combines and forage harvesters, tractors and equipment for irrigation. New machinery was 87% of purchases (900 million francs). About the machinery, which has been in use, most purchased were grain and forage harvesters [12]. They create competition to business entities that provide similar services.

In Poland, agricultural cooperatives in form of groups play an important role in providing transport services for rural areas. Their share in total volume of

agricultural production services is 28%, including transport – 37%. In the mid-80s there were nearly 2,000 such cooperative structures with 16 thousands stations to provide various services [13].

Main goal of this cooperative formation is rational use of agricultural machinery with minimal cost of financial resources for its acquisition and mechanization of production processes in agricultural production.

The feature of cooperatives for machine-technological maintenance of agriculture is their small size that makes it possible to efficiently use existing hardware.

The third group of forms of inter-farm technology use – business entities for provision of mechanized services and rental of machinery are: entrepreneurs, machine and technological stations that have agricultural machinery which is purchased for their own financial resources. In Germany, France, Italy, the Netherlands, Austria, they fulfill 50-90% of mechanized operations, mainly harvesting [15].

Entrepreneurs, which lease agricultural machinery, have spread in all countries of Western Europe, especially in Britain and Switzerland. Cost of services depends not only on costs associated with maintenance and operation of equipment, but on administrative costs, costs for their employees, travel and other expenses and also on different amount of profit included.

A variation of this form of machinery use is contracting firms which perform mechanized work at bargain prices (spreading manure, harvesting, etc.). Dates, volumes, costs of work and other conditions are stipulated by contract. Farmer can refuse contractor if he is not satisfied with how he performed contract and find another producer, caused damage (untaken profit) can be recovered through the court. Typically, contractors do not allow breaking of contractual obligations, so they don't lose their clients.

It should be considered that most farms have small amounts of land resources, forcing to search for alternative sources of technical providing by organizing inter-farm co-operation or use of mechanized services of specialized companies.

Choosing the organizational form of specialized equipment use it is advisable to use a reasonable method, since revenues and profits from agricultural products sale are directly related to the machinery usage. This methodology should take into account a change of costs and productivity when considering a particular option of specialized equipment. As basis of these calculations it is advisable to use an improved method of assessing the effectiveness of technological services for agricultural producers. Management of farms during the substantiating of option of formation and usage either their own machinery or usage of other organizations' services as an alternative should compare the amount of expenses for their own

implementation of technological processes with the cost of services provided by third-party organizations.

In the study, we compared the cost of plowing, carried by the T-150K tractor in the block with a ПЯ – 5-35 plow and the cost of services provided by entrepreneurs in Kyiv region and by cooperatives (tab. 4).

Calculations in Table 4 indicate that the cost of plowing with their own agricultural machinery is lower than the cost of third-party services – by 3.8%, cooperative – by 2.4%. Obviously, it is more cost-effective to use their own equipment, but note that a significant impact on the costs of plowing has plowing area, its geometric contours and other factors.

Table 4

**Costs of external organizations’ services and costs of plowing
 ploughland per 1 ha, UAH**

Indexes	Own technical resources	Third party services	Cooperative
Payment of labour with deductions	17,8		17,8
Fuel	186,1		186,1
Amortization	2,3		2,3
Parts and repair	2,6		2,6
Other costs	2,1		1,1
Total costs	210,9		209,9
Profit			5,2
Costs of services		219	215,1

Source: calculated by the author.

In order to identify the views of practitioners on benefits of various forms of machinery use we conducted a questionnaire survey of Khmelnytsky region farms. We invited 40 experts to survey, 35% of respondents believe that their company needs to purchase outsourced mechanized services, 65% of respondents are focused only on internal use of machinery.

Equally important criterion for deciding on the choice of specialized equipment usage form is distribution of total income or agricultural products between the subjects of cooperation, taking into account production costs by technological operations performed [9].

The algorithm of choice of form of specialized equipment usage is to be executed in order to sequence shown in Figure 1.

An important step in the proposed algorithm is to develop complex technological maps for crop production, production of which should be shared. Considering implication of cooperation machinery (or machinery of third parties) there are possibilities for improving technology, expanding size and structure adjustments of sown areas [16]. Development of complex technological maps is

completed by forecasting crop yield, taking into account technological, organizational and technical measures, justification of planned costs for 1 ha, including the cost of inter-farm cooperation (specialized companies) as a part of production activities.

An important and necessary step, according to the algorithm is to evaluate the cost-effectiveness of form of machinery use comparing production and economic performance in terms of crops derived from primary technological maps. The effectiveness of the chosen organizational form of the use of technology greatly depends on the level of prices for services provided. In order to regulate the cost of equipment it is needed to improve economic conditions of functioning of agricultural producers and business process services at national level.

So, one of the most important elements of organization of production process is to choose and justify the form of machinery use. The composition and sequence of organizational and economic work in justification of universal and specialized machinery differ significantly. Based on the study, the proposed selection algorithms greatly facilitate the task to improve organization of machinery usage for agricultural producers [17].

We believe that efficiency improvement of organizational measures requires improving the economic system of relations between participants in inter-farm machinery usage. In modern conditions one of the main solutions to the problem of technical and technological providing of agricultural production is the development of system of technological services for agricultural producers on the basis of organization and functioning of inter-farm cooperative enterprises and special agro technical services [18].

Creation of specialized machinery enterprises should be based on the following principles:

1. Existing specialization and needs of agricultural enterprises for mechanized services should be taken into account when determining specialization.
2. Specialized enterprises should be provided with innovative types of machinery and advanced technologies.
3. Intensive operation of machinery should be provided, as well as high annual (seasonal) output, which will increase production performance indexes in agricultural enterprises of service sphere.
4. When forming a mutually beneficial system of economic relations between the subjects of inter-farm use of machinery one should be guided by the proposed organizational and economic recommendations.

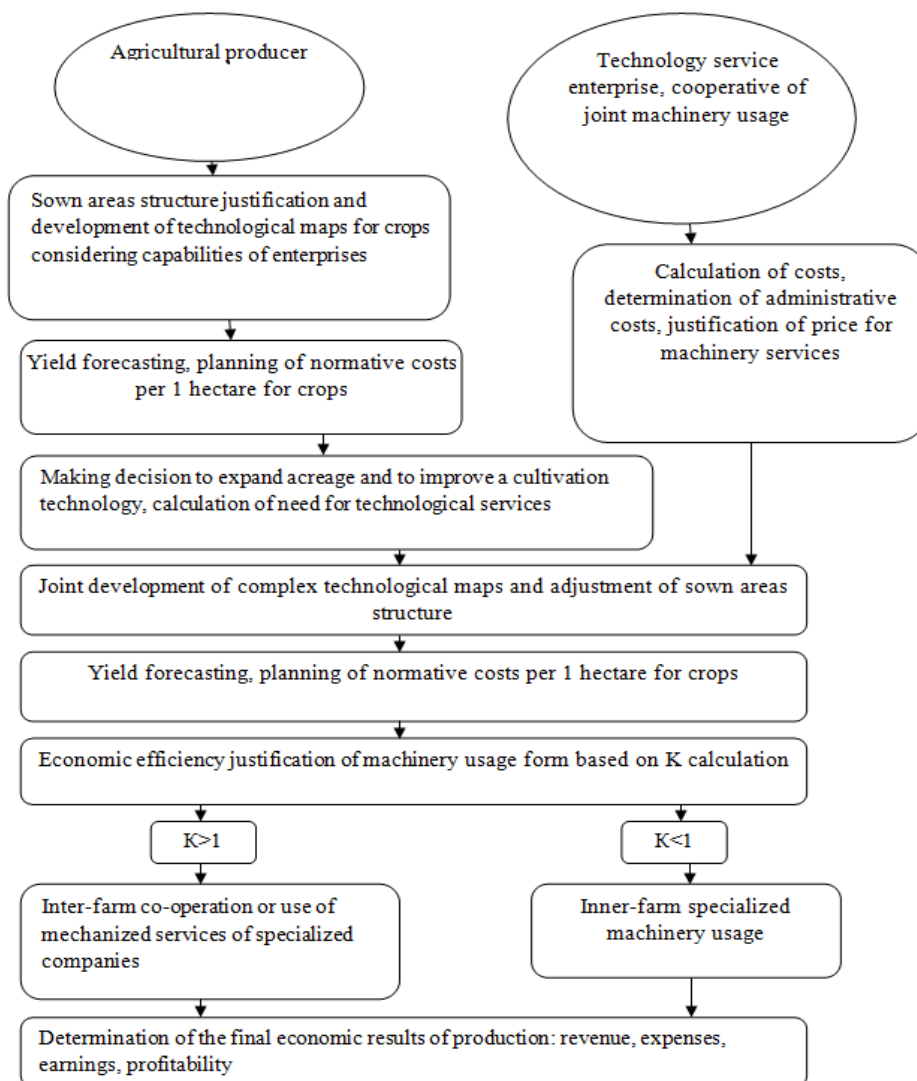


Figure 1. The economic justification algorithm of choice of organizational forms of specialized machinery usage

Source: developed by the author

At the market of technology services specialized companies (in this case, we considered inter-farm cooperation enterprises) and agricultural producers, on the one hand, are inextricably linked, providing an implementation of technological

and production process, on the other hand, which are competitors to obtain parts of the income from agricultural products sales. This specific feature leads to some difficulties in formation of mutually beneficial economic relations in the system of technological service.

In market conditions main tasks of formation of an effective system of economic relations between subjects of inter-farm technology use are: determining economic parameters (limits) of effective interaction of participants of technological services and choice of optimal forms of such cooperation, including settlements, determination of prices (tariffs) for technical services (fig. 2).

Note that forms of mutual inter-farm cooperation for provided services are: natural (products, services); cash (cash or cashless); mixed. Of particular note, in our opinion, deserves issue of settlements between participants of inter-farm cooperation in natural form. It may be done in two different ways:

1. Based on mutual agreement of parties a fixed rate (percentage) of products transmission to the company that performed works (services), depending on crop yields or productivity of animals obtained in farms.
2. Natural payment is calculated based on contractual prices.

The most acceptable and common practice is another method that allows based on contract price to convert in natural payment all contractual amount or part of it for completed jobs at purchase or contract prices.

As is known, specialized service enterprises when calculating tariffs include normative profit. At the same time, companies with shared machinery, operating on a non-profit basis, usually use a special procedure for payment. Payments for services of agricultural machinery are made for a year without being transferred for payment.

With formation of an effective system of economic relations of inter-economic cooperation in addition to optimal pricing and forms of settlements important issue is improvement of contractual relations. Agreement describes primarily economic interests of parties by establishing relations on mutually beneficial basis, which is basis for expanded reproduction for agricultural commodity and specialized services enterprises. Each party must perform their duties in most economical way. Contractual relations should be realistic and economically feasible, taking into account financial, economic and other capabilities of parties. Any kind of subjectivity should be excluded.

Contract, in our opinion, should be concluded for a period not exceeding three months. In longer term there are numbers of factors change of which is difficult to predict (crop yield, structure of crops, weather conditions, fuel prices and etc.). Annual contract should be considered only as a letter of intent, and it is

not advisable to make parties responsible with some sanctions for failure of intentions.

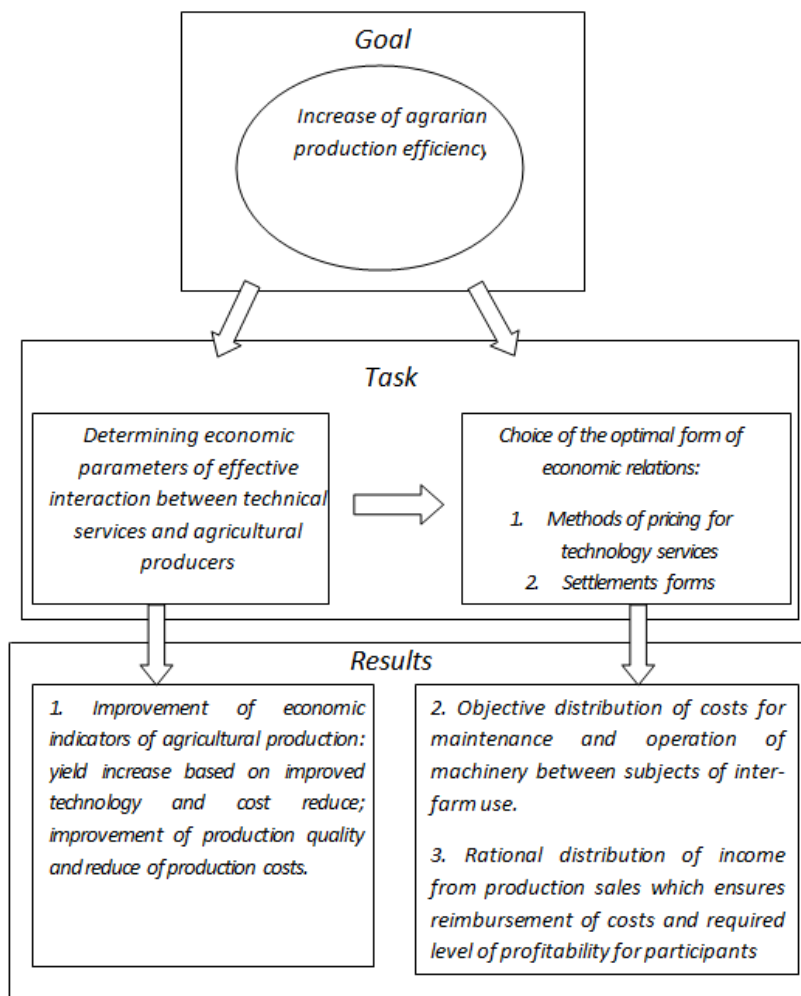


Figure 2. The main elements of system of economic relations between subjects of inter-farm machinery use.

Source: developed by the author

To the agreed term agricultural enterprises-participants of inter-farm cooperation show to the coordinator (or specialized service enterprise) an

application to production of works in next quarter with their kinds, amounts, determined deadlines. If the amount exceeds production capacity of the producer, he makes a counter-proposal to reduce volume or change deadlines. The volume and timing of work are obligatory.

In addition to data on types, amounts and timing of work, the contract shall include following parties agreed data: projected (estimated) price of ordered works (services), determined at rates for current quarter, given possibility to their increase due to expected inflation; order of payment for works performed (advance payment, payment after works are done, full or partial payment in natural form, offsets, etc); size of forfeit in percentage rate for works performed (service) if customer refuses agreed scope of work in absence of force majeure, or claims to producer about violation of terms, technology and other conditions caused or could cause lower yields, loss, deteriorating quality, higher prices of agricultural products; penalty for bad execution and failure to comply with agreed deadlines in the absence of force majeure and size of material incentives for anticipatory works on request of customer. Size of sanctions and encouragement set in percentage to rate for works (services) on basis of relevant rules and regulations approved by general meeting of shareholders of inter-farm cooperative association (enterprises).

All differences arising in assessing quality of works (services) and compensation are decided by commissions set up with representatives of inter-farm cooperation.

When creating machinery stations a reasonable choice of their legal form should be provided. Specialty crop enterprise services are commercial enterprises, public or joint stock companies and limited liability companies (without farms of the founders) [19].

Enterprises created by agricultural producers may have such a legal form as a joint stock company, a limited liability company or a consumer cooperative.

In terms of simplicity of organizational issues solution (services, service prices, terms and conditions of payment, order, etc.) legal forms organized directly by agricultural enterprises on the equity participation basis are preferred.

From economic point of view the following aspects should be considered: accessibility of credits, the possibility of interest rate compensation on investment loans; partial compensation of purchased machinery cost; benefits in taxation. Foreign experience and national practice convince that the most promising agricultural legal form is a consumer cooperative.

Conclusion. Thus, the prior development directions of organizational forms of agricultural machinery usage on farms should be:

1. Ensuring a reasonable choice of organizational form of agricultural machinery use on the basis of proposed algorithms and a differentiated

- approach to universal and specialized machines considering specific production and economic conditions.
2. When comparing different organizational variants of machinery use, of forming mutually beneficial prices for mechanical services, of substantiating investment efficiency in projects of creation of specialized machinery enterprises, the proposed adapted evaluation method is to be used as well as the differentiated approach to cost formation under different organizational forms of machinery use.
 3. When organizing a cooperative for sharing machinery and creating a machinery company, the specialization of agricultural organizations and their need for mechanized services should be taken into account. The company should be completed with modern high technology machinery, providing its intensive use.

REFERENCES:

1. Ivanyshyn V.V. The development and functioning of machinery market for Ukraine's agriculture / V.V. Ivanyshyn // Economics of AIC. – 2011. – № 3. – P. 78–82.
2. Formation of market system for machinery providing of Ukraine's AIC: scientific report / Bilousko Ya.K., Herun M.I., Denysenko P.A. and others – K.: NNTsTAE, 2005. – 86 p.
3. Nepochatenko A.V. More efficient use of agricultural machinery in farms in Ukraine // Collection of scientific works of Luhansk National University. Materials of International Scientific Conference – 3 volumes / ed. V.H. Tkachenko. – Luhansk: Vyd-vo “Elton-2”, 2002. – № 14 (26) – P. 228–231.
4. Prokopyshyn O.S. Organizational-economic forms of technical providing of farmers / O.S. Prokopyshyn // Journal of Zaporizhzhya National University. – 2010. – №2 (6). – P. 56–59.
5. Haidutskyi P.I. Renaissance MTS (Organisation of machine-technological stations in market conditions) / P.I. Haidutskyi, M.H. Lobas. – K.: 1997. – 508 p.
6. Yakovenko V.P. Agricultural machinery market: Problems of Establishment / V.P. Yakovenko, Ya.K. Bilousko, H.M. Pidlisetskyi and others; ed. H.M. Pidlisetskoho. – K.: NNTs IAE, 2005. – 220 p.
7. Nepochatenko A.V. Creating a cooperative MTS – the way to increase effective use of technology in agricultural enterprises of Ukraine // Economy: Problems of management of regional economic and social development. Coll. of science papers – Rivne: UDUVHP, 2004. – № 2 (26). – P. 300–304.
8. Kuzmyn V. O. About use of modern technology by farmers in Germany // Technical service of AIC. – 1992. – № 2. – P. 14–15.
9. Equipment of agricultural sector with machinery and its effective use it in terms of market relations / [I.D. Burkovskyi, O.M. Harkusha, I.V. Honcharenko and others] – K.: NNTs IAE, 2000. – 184 p.

10. Features of inter-farm cooperation for technology use / S. Sazonov // Mechanization and electrification of agriculture. – 1994. – №4. – P. 2–4.
11. Lobas M. H. Foreign experience of agricultural machinery use on farms / M. H. Lobas // Ahroinkom. – 1999. – № 3-4-5 – P. 31–35.
12. Chudynovskykh V.M. Formation of tractors on farms and in farms abroad / Chudynovskykh V.M. – M.: VNYYTEYSKKh. – 1991. – № 3. – P. 30–36.
13. Pyvovar P.V. The functioning of cooperative sharing technology: France experience / P.V. Pyvovar // Economics of AIC. – 2012. – №8. – P. 130–134.
14. Tykhonenko O.V. Economic aspects of foreign harvesting equipment use in Ukraine / O.V.Tykhonenko // Economics of AIC. – 2009. – №5. – P. 61–65.
15. Mohilova M.M. Material and technical providing of agriculture / M.M. Mohilova, Ya.K. Bilousko, H.M. Pidlisetskyi // Economics of AIC. – 2013. – № 2. – P. 61–68.
16. Satyr L.M. Organizational and economic aspects of the material and technical base of farms / L.M. Satyr // Scientific journal "Agrosvit". – 2013. – № 3. –P. 6–9.
17. Kashuba Yu.P. Improving organizational forms using agricultural machinery / Yu.P. Kashuba // Economics of AIC. – 2010. – № 6. – P.92– 95.
18. Status and prospects of agricultural production providing. / [Ya.K. Bilousko, M.I. Herun, A.M. Holovko and others] – K.: NNTs IAE, 2003. – 48 p.
19. Petrov V.M. Improving technical support of agriculture / V.M. Petrov // Economics of AIC. – 2010. – № 12. – S. 98–102.

FARM HOUSEHOLDS: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

MYKYTYUK DMITRII,
candidate of agricultural sciences (Ph. D.), associate professor,
Research and development establishment
“Ukrpromahroproduktivnist’”, Ukraine

BYBA VALENTINA,
applicant,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

Abstract: *The main problems of farms` operation were systematized in the article. Long-term disparity of prices for industrial and agricultural products occupies a prominent position among the most common problems of farmers. It was proved that farms play the role of a guarantor of social stability in rural areas by creating jobs, turning a profit for farmers. It was found that the high depreciation of technical facilities of farms and insufficient level of upgrading require an integrated approach to investment and innovative modernization of technical resources through improving financial and credit relations, development of agricultural cooperatives and agribusiness and enhancement of the efficiency of public regulation. The necessary measures were proposed for state support of farms in Ukraine, providing a combination of sources of state and local budgets.*

Keywords: *farm, resource`s provision, employment, government support.*

Introduction. Agro-industrial complex occupies a special position in the economy of Ukraine. Meeting the food needs of the population, providing food processing and consumer industries with the raw materials, food safety as well as economic independence largely depends on the results of its operations.

Agrarian reform that was conducted in Ukraine aimed to create conditions for equal development of various forms of entities on earth. As a result, farm households are one of the most appropriate forms for market economy.

Active formation of farms that started in 1992 – 1998 slowed down significantly, some of newly created entities ceased their economic activities. Hasty and not always thoughtful agrarian reforms, administrative barriers and other negative phenomena had not allowed to achieve an acceptable level of efficiency of farms in the short term. This was not only due to the economic crisis, characteristic of the national economy, but also the lack of the concept of the farm sector in the total mixed economy of the agricultural sector.

Review of recent publications. Different domestic and foreign scientists such as V. P. Hor'ovyy, V. V. Lypchuk, L. B. Hnatyshyn, O. M. Kordoba, V. Y. Mesel'-Veselyak, E. Castle, M. Becker, A. Nelson, P. T. Sabluk, A. M. Stelmashchuk, K. Z. Voznyy, M. G. Shulskyy et cetera studied the state and prospects of the farms` development. The problems of enterprise development in rural areas require a review of the role and place of farms in the process of self-employment and entrepreneurship formation.

The aim of the article is to develop practical recommendations for the further development of farms as one of the legal forms of farms operation.

Outline. Currently, the family farm is the basis of agricultural production in the countries of Western Europe and America. There are 87% of single-family farms in the USA of the total number of existing enterprises.

World level of the productive forces` development can produce this amount of food that the majority of members of the public is exempt from agricultural labor. For example, in the Netherlands, one farmer feeds 112 people, in Denmark – 100, in Belgium – 88, in UK – 85, in the USA – 79, in Germany – 64, in France – 40, in Ireland – 30, in Italy – 21 and only Russian farmers produce agricultural food for 10 – 14 compatriots. Therefore it is important that Russian society recognizes the importance of farms revival as goods producers [2].

A large number of small farms in the general population of farm households are common phenomenon in many countries. The complexity of classifying of farm households is due to their extraordinary diversity. In order to highlight subsistence farming as a separate category, which is characterized by the specific economic nature and purposefulness, the concept of agricultural activity was introduced in the EU statistics, which is defined as output threshold. The common indicators in determining the relevant borders of farming population in the EU do not exist because of the natural diversity of geographical, historical and economic conditions in the European Community. The threshold of agricultural activity, for example, in the Netherlands, is 3 hectares under wheat cultivation or 1.6 ha under cultivation of sugar beets. Agricultural activity of farms below the above-mentioned threshold is not reflected in the statistical information, while the farm household itself is not recognized as the producer of agricultural products. However, it must be taken into consideration that the produce output by small farms which were excluded from observations should not exceed 1%, and in some cases – 2% of the gross production. To meet these requirements, each country – a member of the EU determines the threshold of agricultural activity.

Although it is quite clear that in the short term, farm households in our country will not become the main form of agriculture, but their role and importance in the development of the agricultural sector will increase. This will have a positive

impact on the improvement of resource potential of the agricultural sector, improving the efficiency of its operation as a whole.

Farming is the latest form of management in modern market conditions on agricultural land that characterizes the agricultural sector, and through it the economy of Ukraine. And as one of the types of business in agriculture farming is based on the original principles of its formation and functioning in a changing environment of agribusiness.

Despite the breadth of a full autonomy of economic business management, the conditions of operation of farms in Ukraine are quite complicated, which makes the outline of their main problems: complex legal mechanism for obtaining land for farming and uncertainty of subject matter of private relationships to land; lack of specialized legal service in the village, which will be able to provide duly legal assistance to farmers and to contribute to their legal and economic protection, especially farmers who intend to create farms; some officials and representatives from local government often allow legal violations in deciding the allocation of land to create farms, not observing the principle of equality of ownership; no single act of codification, which would allow to unify the agrarian law [3].

Thus, due to the imperfection of the current legislation, lack of public attention to the needs of poor farmers and their social security, number of farm households in Ukraine in recent years has a tendency to decrease. The number of farms has increased significantly from 92 in 1990 to 39,428 households in 2014.

The largest number of farms can be observed in 2008. From 2009 to the present time there is a negative trend of declining in their numbers, which is caused by both economic and social factors.

The reason for these changes is long disparity in prices for industrial and agricultural products with inelastic demand of the market that reflected respectively in farmers' incomes and led to the elimination of most farms or to the merger (amalgamation) for a particular specialization of production. The latter allows you to choose the direction of production by expanding the land and thus allows attracting investments, pursuing the goal of productive economic activities. [4]

Therefore the total number of registered farm households decreased by 5%, or 2,096 units from 2010 to 2014. The positive trend is the reduction in the number of this category of farmers who do not carry out the main activity at the rate of 359 units. It should be noted that there is a high proportion of farmers who are not doing business in the total number of farms (18%).

There is also a negative trend of large, medium and small farm households. Herewith the rate of decline in the latter exceeds the former. The main reason for the decline of small farms is their bankruptcy, large and medium – transformation into other legal forms (Table 1).

In 2014 the main number of farms was concentrated in three regions (Odes'ka, Mykolayivs'ka and Dnipropetrovs'ka). A small number of farms are located in Ivano-Frankivska (1.4%), Chernivets'ka and Chernihivska (1.7%) regions of the total. Large and medium-sized farms are mainly concentrated in Dnipropetrovska, Kirovohradska and Mykolayivska regions, the lowest number – in Zakarpats'ka, Lvivska and Volynska regions.

The largest number of small farms are in Odes'ka, Mykolayivs'ka and Kirovohradska regions.

Table 1

Dynamics of the farm households in Ukraine depending on the degree of participation in agricultural production and volume production

Indicators	Year					2014 in % to	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2013
Total	41524	40965	40676	40752	39428	95,0	96,8
Farm households that do not carry out agricultural activities	7654	7872	6679	6956	7295	95,3	104,9
Farm households that do carry out agricultural activities	33870	33093	33997	33796	32133	94,9	95,1
Large and medium	821	846	850	861	812	98,9	94,3
Small	33049	32247	33147	32935	31321	94,8	95,1

Large and medium farm households are generally understood to be farms, the size of which is equal to or exceeds the threshold by at least one of the following statistical criteria:

- agricultural land - 200 hectares;
- cattle - 50 heads;
- pigs - 50 heads;
- sheep or goats - 50 heads;
- poultry - 500 heads;
- the number of employees in the farm - 20 people;
- the amount of income (revenue) from sales of products and services of the farm - 150 thsd UAH.

*** Farm households, the size of which is less than the specified threshold quantities are small agricultural enterprises.*

The development of material-technical and technological equipment of farms, effective and rational use of land requires the relevant areas. Creation of farms occurred spontaneously. Land was given to all who wanted to organize their own farm without considering the peculiarities of agricultural production, regardless of experience on the ground and available skills. This contributed to the fact that small farms were created based on the personal work, products of which were uncompetitive on the market.

Over the past 5 years the area of land has increased by 12.1% and in 2014 amounted to 4.7 mln ha (Table 2).

The main land users are small farms where 55.5% of agricultural land is concentrated that belong to farmers in general.

To carry out production and business activities the leased land areas are mainly used. Thus, leased farmland in the 2014 in the structure of the land-use accounts for: large and medium-sized farms–98%, small – 74.4%.

The level of concentration of agricultural land and arable land in particular increase from 2010 to 2014. Thus, in 2014 as opposed to 2010 the area of agricultural land per 1 farm increased by 41.6%, arable land – 41.1%.

Table 2
Dynamics of agricultural land by ownership in the farm households, th. Ha

Indicators	Year					2014	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 p.	2013 p.
Total	4199,9	4282	4392,2	4367,7	4707,4	112,1	107,8
Of large and medium	1595	1630,4	1682,3	1683	2094	131,3	124,4
Small	2604,9	2651,6	2709,9	2684,7	2613,4	100,3	97,3
Including leased	3432	3508,4	3635,8	3628,4	4009,1	116,8	110,5
Large and medium	1569,9	1603,3	1655,9	1656,1	2063,3	131,4	124,6
Small	1862,1	1905,1	1979,9	1972,3	1945,8	104,5	98,7

** According to State Statistics Committee of Ukraine f. 50-sg.*

Significant changes in land area per 1 farm did not happen from 2013 to 2014. However, in the Donetsk region because of certain transformational changes one area of large and medium farms has increased 2.7 times. The area of land use in this category of farms in Ternopil'ska and Chernihiv'ska regions slightly reduced. There is a concentration of farmland in small farms of Vinnyts'ka, Dnipropetrov'ska and Chernihiv'ska regions.

The main land users of agricultural land from 2005 to 2014 are farmers with land area of 100.1-500 hectares, where 20% of agricultural land is concentrated, which is used by farms. There is a significant growth of farms that did not have agricultural land by 70% (Table 3).

Share of farms with an area of over 4,000 hectares of land by 3.6 percentage points increased, while land area increased almost twice.

The experience of Western Europe countries shows that the efficiency is higher where the size of land exceeds 100 hectares, and in the USA – 400 hectares. This ensures a full-time working hours for a farmer and the highest efficiency of capital. The size of the household depends on the efficient use of technology, transport and other fixed assets, human resources and production in general. According to calculations of scientists of National research centre “Institute of agrarian economy” rational size of vegetable, fruit and berry crops and grape farm

households is 25-50 hectares; for farms with other areas of specialization – 300-400 hectares. Thereby most of the existing farm households do not have enough farmland for efficient operation [5].

Farms in a situation of the economic crisis become an important factor in the sustainability of the entire farming, provide the village with additional jobs, improve labor resource employment, promote involvement of pensioners and teenagers in the production process, reduce rural unemployment and contribute to the improvement of the rural livelihood and solve the problem of labor education of the younger generation. The farm households cultivate wider range of crops than large entities and raise cattle of various classes thus preserving biodiversity of acrocyranosis, ensuring its stability and improving environmental situation in rural areas.

Table 3

Distribution of farms by land area *

Indicator	2005				2014			
	Total	Of the total number, %	Agricultural land, thsd. ha	Of the total number of agricultural land, %	Total	Of the total number, %	Agricultural land, thsd. ha	Of the total number of agricultural land, %
Farm households that had farmland	39542	93,2	3661,2	100,0	34589	87,7	4621,7	100,0
Including area, ha								
to 1	303	0,8	0,3	0,0	276	0,8	0,2	0,0
1,1–3	2566	6,5	6,0	0,2	1816	5,2	4,3	0,1
3,1–5	3243	8,2	13,6	0,4	2099	6,1	8,9	0,2
5,1–10	4302	10,9	34,1	0,9	3187	9,2	24,9	0,5
10,1–20	5115	12,9	79,4	2,2	4130	11,9	63,7	1,4
20,1–50	14636	37,0	559,4	15,3	11890	34,4	452,5	9,8
50,1–100	3851	9,7	269,2	7,3	4495	12,9	325,7	7,0
100,1–500	4119	10,4	925,5	25,3	4711	13,6	1092,3	23,6
Total	38135	96,4	1887,5	51,6	32604	94,3	1972,5	42,6
500,1–1000	775	2,0	547,7	14,9	1094	3,2	763,6	16,5
1000,1–2000	456	1,2	633,3	17,3	600	1,7	835,3	18,1
2000,1–3000	88	0,2	211,8	5,8	155	0,4	377,5	8,2
3000,1–4000	48	0,1	166,5	4,5	68	0,2	235,8	5,1
More than 4000	40	0,1	214,4	4,9	68	0,2	437,0	9,5
Altogether	1407	3,6	1773,7	48,4	1985	5,7	2649,2	57,4
Farm house-holds that did not have farmland	2903	6,8	–	–	4839	12,3	x	x

* According to State Statistics Committee of Ukraine

Low prestige value of agricultural work leads to decreasing the number of employees in farms since 2005.

The total number of farm households' employees declined by 30% per 100 hectares of agricultural land almost twice from 2005 to 2014.

The members of the farm occupy the highest share in the structure of employees according to the legal status which is a testimony of the family type organization. There was a gradual decrease in number of member farms by 1%, employees – 7.8% because of social and economic factors.

There was a fall of 6.2 % of permanent employees from 2010 to 2014 and growth in the number of seasonal workers by 21,6% because of certain legal features on rural employment and seasonal nature of production.

It was found out that most of the workforce is concentrated in small farms, which is almost twice more compared with the medium and large for the period 2010 – 2014.

The presence of certain social and economic circumstances increases the number of employees in large and medium-sized farms for 2010 – 2014 by 5%, and fall of 4,2% in small farms.

There was an increase in the number of farm workers by 20%, including employees – by 28.6%, which is evidence of the growing importance of the farm as a place of employment in rural areas.

There were no significant changes in the number of employees of farm households for 2013 – 2014. The most powerful medium and large farms by the number of staff members are concentrated in Zakarpatska, Lvivska and Chernihivska regions.

There were no significant variations in the number of employees in small farms in the regions; their number varies between 1-2 people.

Evaluation of farms has shown that modern entities need skilled professionals who are familiar with the techniques of growing crops, accounting, tax and able to perform management functions. As a rule, the number of members of the farm is limited to family, duties among farm household's members are clearly allocated, employees engage only in the sowing and harvesting work.

However, it should be noted that the existing age and educational potential of farm members allow you to ensure adequate operation of all working processes in agricultural production – from manufacturing operations to implementation of administrative and commercial functions that define the entrepreneurial nature of farms.

Formation of market relations forces farm households to carry out entrepreneurial activities in uncertain conditions. Therefore the challenge is to adapt farm households to new economic conditions and implement sustainable development. The solution to this problem can improve their economic efficiency.

In assessing the economic efficiency of agricultural production in farms the specifics of the industry must be taken into account. Production in agriculture, as in

any other field, is associated with natural potential. Therefore, all measures to develop agriculture and increase its efficiency should aim to preserve the environment.

Farm households did not become the leading producers of basic agricultural products for 2005 – 2014 for objective and subjective reasons.

Farm sector's contribution to the development of livestock is not significant. This is primarily due to: high labor intensity of production; absence and excessive cost of necessary premises and equipment for animal housing; low profitability of the industry.

The dominance in the share of crop production in farms adversely affects the volume of agricultural production in years with unfavorable climatic conditions.

During the period observed, there have been positive trends in both crop production and animal husbandry. Thus, in 2014 volumes of crop production increased 2.3 times, livestock – almost 3 times compared with 2005, which led to minor changes in the structure of agricultural production based on legal forms of agricultural producers (Table. 4).

Table 4
Dynamics of gross agricultural output, at constant prices in 2010

Indicator	Year					2014, %, till	
	2005	2010	2012	2013	2014	2005 p.	2013 p.
Gross output, total, mln UAN	8177,5	11965,8	14111,1	19091,4	19188,8	234,7	100,5
Of overall agricultural output, %	4,6	6,1	6,3	7,6	7,6	3	0
Crop production, mln UAN	7719,2	10840,9	12843,1	17695,3	17847	231,2	100,9
Of the overall crop production, %	6,7	8,7	8,6	10,1	10	3,3	-0,1
Livestock production, mln UAN	458,3	1124,9	1268	1396,1	1341,8	292,8	96,1
Of the overall livestock production, %	0,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,1	0

** According to State Statistics Committee of Ukraine*

This contributed to the redistribution of farms resources and an overall efficiency improvement of their operation, resulting in the increase in the share structure of farms in gross agricultural output and declining share of agricultural enterprises.

In this regard, it deserves to be mentioned that the industrial structure of farm households is imbalanced. They mainly develop crop area and only partially – stockbreeding, which is more labor-intensive, and because of shortcomings in pricing policy – was less cost-effective or loss whatsoever. This situation negatively affects the soil fertility due to violation of the fertilization – a sharp decrease in production and fertilizer application.

During 2013-2014 the leaders in the production of gross agricultural output are farm households of Kirovohrads'ka, Dnipropetrovs'ka and Odes'ka regions.

The lowest level recorded in Chernivets'ka, Ivano-Frankivs'ka and Zakarpats'ka regions.

There has been a decrease in gross agricultural output in the farms of eight regions of Ukraine in 2014 compared with 2013.

Adaptation of farm households to the changing market environment determined the economic feasibility of production and focus of the vast majority of entrepreneurs on the growing of highly limited plants that can bring in returns.

There has been a relative equality between large, medium and small entities in the structure of gross agricultural output of the studied legal forms of management for 2010-2014. They are similar in terms of specialization – this is crop production, mainly production of cereals and sunflower (tab. 5).

Table 5

Dynamics and structure of the production of net outputs by the main categories of farms

Indicator	Year						2014, %, till	
	2010		2012		2014		2010 p.	2013 p.
	mln UAN	%	mln UAN	%	mln UAN	%		
Total agricultural output	10585,7	100	17611,2	100	23905,7	100	225,8	139,2
Including small	5463,6	51,6 100	9560,2	54,3 100	12163,9	50,9 100	222,6	133,4
Including plant growing	5119,4	93,7	8957,9	93,7	11385,4	93,6	222,4	135,6
Cereals	2174,5	39,8	3671,1	38,4	5096,7	41,9	234,4	136,7
Sunflower	1819,4	33,3	3508,6	36,7	3612,7	29,7	198,6	130,3
Other crops	1125,5	20,6	1778,2	18,6	2676,1	22,0	237,8	141,1
Including stockbreeding	349,7	6,3	602,3	6,3	778,5	6,4	222,6	109,5
Meat cattle	38,2	0,7	105,2	1,1	121,6	1,0	318,3	88,9
Porcine	120,2	2,2	210,3	2,2	182,5	1,5	151,8	91,0
Milk	65,6	1,1	114,7	1,2	170,3	1,4	259,6	143,7
Other livestock products	125,7	2,3	219,9	1,8	304,1	2,5	241,9	119,1
Including medium and large	5122,1	48,4 100	8051,0	45,7 100	11741,8	49,1 100	229,2	145,8
Including plant growing	4729,1	92,3	7556,2	93,9	11054,9	94,1	233,8	147,6
Cereals	1864,8	36,4	3357,6	41,7	5199,7	44,3	278,8	156,2
Sunflower	1815,2	35,4	2925,2	36,3	3830,1	32,6	211,0	153,5
Other crops	1049,1	20,5	1273,4	15,8	2025,1	17,2	193,0	121,6
Including stockbreeding	393	7,7	494,8	6,1	686,9	5,9	174,8	122,0
Meat cattle	58,2	1,1	70,7	0,9	80,7	0,7	138,7	117,8
Porcine	124,6	2,4	135,1	1,7	236,7	2,0	190,0	146,0
Milk	158,9	3,1	197,6	2,5	310,9	2,6	195,7	111,4
Other livestock products	51,3	1,0	91,4	1,1	58,6	0,5	114,2	110,2

* According to State Statistics Committee of Ukraine

During the period observed, there has been a significant increase of the volume of gross agricultural output in all categories of farms.

The development of farming depends largely on public support for their activities. Government support for farm households has a great importance in such

economically developed countries as the USA, Canada, Japan and Germany. Most US programs on control of production limit availability of farm products for average Americans and raise prices. This is an exclusive effect that is achieved in highly competitive economy by the power of the State, acting in the interests of farmers. Like most Western countries, the United States has programs to support farmers through the USDA – United States Department of Agriculture (USDA) [5].

The main purpose of these programs is to provide stability or increase prices for the products of farmers and their income, although usually it is possible to achieve by raising the purchasing prices for agricultural products and the relative decline of its consumption. Western and American programs include measures to maintain the level of exports, and other forms of indirect subsidies to farmers. It should also be taken into account that the activities carried out under other programs of USDA, including the development of rural infrastructure and crop insurance, can also be considered as indirect subsidies to farmers. US farm price-support programs originate from the period when prices and revenues declined significantly by general overproduction that was the result of a long period of productivity growth that resulted in the Great Depression in the 1930s. The effect of modern public policy is quite complex and varies depending on the type of the product, but in general the prices that the buyer pays are higher as a result of Government intervention. At present US policy aims at reducing all government support programs and using other methods to regulate prices that can allow US to make export competitive in the world market and reduce the loss of customers.

There are three basic approaches to price support programs from the standpoint of the analysis of supply and demand. Under the first approach, farm prices are raised by means of limiting the supply of farm products and increasing prices for consumers. Agricultural markets are so competitive that farmers can not have a monopolistic power without government assistance. The US Government certainly can not force individual farmers to limit production; the Government offers farms to limit it by giving them an opportunity to participate in other programs. Under the second approach, the Government increases prices for farmers by buying that quantity of products which, when they will be sold, may reduce the market price. The situation where the Government is forced to buy agricultural products (for example, when government reserves are rather small) has both positive and negative aspects. The third approach involves existing target price and deficit payment scheme used in cereal support programs in combination with first and second approaches. Under this approach, the farmer receives a second guaranteed price, which is called the target price. Products manufactured at this price, sold in the market, and the Government covers the difference between the lower market price (the one that the consumer pays) and a higher target price (that one that the farmer receives) [6].

Certain types of products produced by farmers in the US are not covered by support programs, such as livestock products (except dairy products), most fruits and vegetables, and potatoes. Participation of farmers in support programs for certain agricultural products is voluntary, as participation in all types of USDA programs. The main goal of these programs is to bring the output of major agricultural products in line with the needs of the country and the preservation and protection of the direct producers of these products.

On the one hand, every farmer is free to choose the economic decisions in respect of their business (one of the principles of a market economy), but on the other hand, Government widely uses the system of various economic levers in such a way that the farmer has to act in the public interest. In another way, the Government defines a farmer's interest in the production of agricultural products of the desired quality and quantity skillfully and tolerantly. Average amount of government payments for participation in government programs is 20 thsd USD for year per one farm household. Herewith, one small farm household gets 4 thsd USD average, the large farm (with an average annual income of more than 500 thsd USD) gets up to 70 thsd dollars.

It should be noted that reforming the government support programs, the United States committed itself to the process of concentration of agricultural production as opposed to full support of family farms in the past. The number of large farms in the US is growing; they increase competitiveness of the USA in the global market of agricultural products.

If we compare our situation with that of New Zealand for instance, we can see that the experience of state regulation of agro-food markets in New Zealand – a country with the lowest level of support for the agricultural sector, is characterized by radical measures. In 1985 the New Zealand Government abolished almost all agricultural support programs. At first, the abolition of subsidies led to the falling incomes of farm sector, unemployment growth in rural areas. However, farmers were quickly adapted to the new situation and their incomes began to grow in three years. The consequence of the conducted reforms was the change in the agrarian structure. This has allowed increasing agricultural exports and mitigating the effects of the abolition of internal programs of state support for agriculture. The experience of New Zealand suggests the possibility of building a competitive agri-food sector without significant state support. That all worked out in New Zealand only because the agricultural sector of the country at the moment of cancellation of government support was economically powerful and high-tech. Therefore, our country should not use the experience of New Zealand at this stage of development of the agricultural sector because that can lead to negative consequences for agricultural production.

Different forms of government support are used for increasing food security. In Hungary, the Government guarantees the producer the price of wheat,

which will be used in the production of flour. A guaranteed bonus is included in the minimum price for wheat in Romania. In Uzbekistan, Government increased purchasing prices for wheat, rye and barley to double its production according to the program of grain self-sufficiency. In North African countries, that often face drought, the Government promptly increases minimum prices, especially for wheat to prevent losses of farmers [6].

Financing and loan services of US farm households also have its own characteristics. Nowadays the US has a group of institutions that provide loans to farmers. These agencies at the proper time played and continue to play an important role in the economy of agricultural sector of the country.

Farm Credit System (CMS) is the second largest group of agricultural lenders and the largest lender in real estate. The first mention of the CMS can be found in 1908 when President Theodore Roosevelt created a special commission to study life in rural areas.

CMS – quite an extensive network of financial institutions on a national scale owned by the borrowers, its main objective is to attract money market funds to be placed in the form of loans to rural producers. CMS was established on the initiative of the US Congress in 1916 to provide a reliable source of agricultural credit. Despite the fact that in the early stages CMS developed only through the efforts of the Government, nowadays it is private property of banks and associations that own it on a cooperative basis. Thus, CMS – a system of banks and their associations in the form of cooperatives, owned and governed by the shareholders who elect the Board of Directors.

Commercial banks for legal status are divided into:

- 1) FED member banks;
- 2) non-member FED banks.

The first function in accordance with federal laws and necessarily included in a FED as member banks. Last function according to the laws of individual states and are optional or not included in the FED.

The main influential investment banks include: First Boston Corp.; Lawman Brothers; Merrill Lynch, Piers, Finer & Smith et cet. Some investment banks are corporations (joint stock companies), others – unincorporated enterprises or companies, which include a limited number of partners (for instance, Lawman Brothers has 17 partners).

Throughout its existence the above-mentioned farm credit system has undergone some changes. Thus, by the mid 80-ies, the system included: 12 federal land banks that provide long-term loans (5-40), their capital was owned by farm credit associations;

12 federal banks that provide medium-term loans (from 9 months to 3 years), their capital was owned by the state. They did not provide loans directly to

farmers, but they maintained a register of credit liabilities which were provided to farmers by other credit institutions;

12 district cooperative banks, which were headed by the central bank for farmer cooperatives. The central bank and the district cooperative bank could rediscount debts of farmers in federal land banks which provide medium-term loans.

Today CMS consists of seven cooperative banks that lend to farmers, providing funds to 232 regional associations of borrowers. It is these regional associations that provide loans to rural customers.

Federal Farm Service Agency which was established in the 40s as a reaction to the crisis in agriculture also provides loans to farmers, its function – agricultural lending, development and implementation of agricultural programs, automation of agricultural production et cet. The agency monitors the process of lending and collateral loans (land) (because such basic financial operations such as buy-sell are not the main business of banks), analyzes the financial situation of farms, report on the state of their households and future prospects to farmers and classifies credit risks. As part of the agency Commodity Credit Corporation – a government agency that aids producers through loans, purchases, payments, and other operations, and makes available materials and facilities required in the production and marketing of agricultural commodities. The Corporation does not require the mandatory redemption of debt, if the maturity appears that the market price is lower than the amount of the loan, the debtor may refuse to redeem pledged goods. Corporation might bear costs that will be reimbursed by the Government.

Target allocation of state support was intended to increase in crop production and livestock as staple foodstuffs. Thereby functional and social importance of agricultural activity rose. However, state support for the agricultural sector should promote growth of rural employment, wages and have positive impact on the rural labor market, social, cultural and environmental conditions of the rural population (tab. 6).

According to the results of the research conducted in 2010-2014 there is a positive trend for state support of farms, but only by the VAT refund. However, there are noticeable reductions in direct budget subsidies. Thus, in 2014 budget subsidies decreased more than 3 times compared with 2010, which is quite unjustified and it had a negative impact on the further development of this form of management. Currently, the only source of support remains a VAT refund. The lack of a balanced policy of state support for farmers and imperfect legislation makes the most of the managers to abandon state-provided financial preferences and implement measures to shadow their economic activities. This is due to priority changes in the distribution of funds of government support and lack of funds in the state budget to support agricultural producers.

Table 6

State support for farm households

Indicators	Year					2014, %, to	
	2010	2011	2012	2013	2014	2010 p.	2013 p.
Farms engaged in agricultural activities, units.	33870	33093	33997	33796	32133	94,9	95,1
funds received from state support, total, mln UAN	448,2	626,3	934,5	836,6	1186,8	267,8	141,9
including							
through budgetary grants, mln UAN	93,4	67,3	66,1	45,7	34,4	36,8	75,3
of them							
to support crop production, mln UAH	50,5	22,1	29,4	5,1	12,4	24,6	243,1
for livestock development, mln UAH	7,8	14,4	13,1	24,5	19,0	243,6	77,6
for reproduction of water living resources	0,1	0,0	0,6	0,1	–		
other types (areas) of state support, mln UAN	35,0	30,8	23,0	16,0	3,0	8,6	18,8
through the value added tax, mln UAH	354,8	559,0	868,4	790,9	1152,4	324,8	145,7
of them							
to support crop production, mln UAH	302,5	531,9	822,9	738,8	1108,1	366,3	150,0
for livestock development, mln UAH	52,3	27,1	45,5	52,1	44,3	84,7	85,0
per one household							
total state support, thsd UAN	13,2	18,9	27,5	24,8	36,9	279,5	148,8
including							
budgetary grants, thsd UAH	2,8	2,0	1,9	1,4	1,1	39,3	78,6

** According to State Statistics Committee of Ukraine.*

Conclusions. So, the organizational and legal structure of agricultural entities has changed significantly during the years of transformation of the agricultural sector. Farm households have become an objective reality of mixed rural economy, corresponding to the features of rural life, providing basic employment of the rural population and the ability to generate income, making a great contribution to solving the food problems of the region and the country as a whole, since they are linked with increased flexibility and adaptation to changing environmental conditions.

Farm household is a business entity represented by individuals, family or a group of people who on the basis of available land, labor, material, technical and financial resources are engaged in the production, processing and marketing of agricultural products, whose activity based on the creativity in work, aiming not only to meet the needs of families in cheap food, but also the stability of the market position and ensure maximum profitability.

The analysis of the current state of functioning farms located in different regions showed that at present, the profound differentiation according to the farmland size and economic results takes place. The most resistant are farm households, created at the beginning of the economic reforms that have received seed capital, preferential loans, agricultural machinery and a significant amount of land. Less resilient farms are those created in the last 10-15 years that are not significantly different from private farms.

The main problems for most farmers, who do not have the possibility of expanded reproduction of agricultural production are: low pay, disparity between the prices of agricultural products and inputs, lack of working capital, outdated equipment, lack of modern technologies of production of crops and animal breeding, monopoly of procurement, processing and trade organizations, the difficulty of selling of products, shortcomings in the system of state support, lack of access to bank loans.

An important condition for the effective functioning of the farm sector is its state support in the areas: ensuring equal initial conditions for the establishment of farm households, providing financial assistance in the creation of productive and social infrastructure of their activities, expanding the purchase of inputs on lease terms; partial reimbursement of acquisition costs of high-tech agricultural machinery, paid initial fees and annual lease payments for the leasing of high-tech agricultural equipment of domestic production, the interest rate on the credits for the purchase of agricultural machinery; participation in the national program for leasing of agricultural machinery; improvement of insurance in the agricultural sector; funding of training activities and advanced professional training; free advisory service that can provide information and consulting services, grant support, support of priority areas of crops and livestock, which will ensure coordination of interests of various levels of the food market with increasing employment and quality of life of the rural population.

REFERENCES:

1. Horovyi V.P. Fermerstvo Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka: [Monohrafiia] [Farming in Ukraine: theory, methodology, practice: [Monograph]] / V.P. Horovyi. – K., NNTs IAE, 2007, pp. 570.
2. Kasl E. Effektivnoe fermerskoe khozyaystvovanie / E. Kasl, M. Bekker, A. Nelson // Per. s angl. [Farm Business Management / E. Castle, M. Becker, A. Nelson]. – M.: Agropromizdat, 1991, pp. 496.
3. Lypchuk V.V. Fermerski hospodarstva: stan, problemy ta stratehii rozvytku / V.V. Lypchuk, L.B. Hnatyshyn, O.M. Kordoba [Farms: status, problems and strategies]. – Lviv, 2010. pp. 236.
4. Sabluk P.T. Peredumovy i faktory rozvytku fermerstva v Ukraini [Background and factors of farming in Ukraine] /P.T. Sabluk, V.Ja. Meselj-Veseljak // Visnyk aghrarnoji nauky. – 1993. – vo2. – 1993. – pp. 3-13.
5. Shuljskyj M.Gh. Fermerstvo: problemy stanovlennja i rozvytku: Monohrafija [Farming: problems of formation and development: Monograph] / M.Gh. Shuljskyj. – Lviv, 2004. – pp. 392.
6. Kulnych V.M. Osoblyvosti dijajlnosti fermersjkykh ghospodarstv jak pidprijemnyckoji formy ghospodarjuvannja [Peculiarities of the farm business as a form of management] / V.M. Kulnych // Ekonomika APK. – 2008. – # 7. – pp. 52-54.

7. Makarenko P.M Rozvy`tok osoby`sty`x selyans`ky`x gospodarstv v konteksti vy`kory`stannya trudovogo potencialu [The development of private farms in the context of labor potential] / Makarenko P.M.- Elektronny`j resurs: Rezhy`m dostupu: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article33.pdf.
8. Vojny`ch L. Sutnist` osoby`sty`x selyans`ky`x gospodarstv [The essence of private farms] [Elektronny`j resurs]. — Rezhy`m dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/106.pdf.
9. Geyecz` V. Socioekonomichna modernizaciya agrarnogo sektoru (konceptual`ni polozhennya) [Socio-economic modernization of the agricultural sector (conceptual rules)] / V. Geyecz`, V. Yurchy`shy`n, O. Borodina, I. Prokopa // Ekonomika Ukrayiny`. — 2011. — # 12. — S. 4–14.
10. Pro osoby`ste selyans`ke gospodarstvo : Zakon Ukrayiny` vid 15 travnya 2003 roku # 742-IV iz zminamy` i dopovnennyamy`, vneseny`my` zgidno iz zakonamy` # 3108-IV vid 17.11.2005, # 799-VI vid 25.12.2008 [On a personal farm: Law of Ukraine from May 15, 2003 № 742-IV pursuant to the revisions made by the Law № 3108-IV of 17.11.2005, № 799-VI of 25.12.2008] [Elektronny`j resurs]. — Rezhy`m dostu- pu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.

PECULIARITIES OF CONSUMER DEMAND FORMATION IN THE FOOD MARKET IN TERMS OF MACROECONOMIC INSTABILITY

VARCHENKO OLGA,
doctor of economics, professor,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

ARTIMONOVA IRYNA,
PhD in economics, associate professor,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine

Abstract: *It has been proved that the need for studying the characteristics of food consumption increases during periods of exacerbation of systemic threats of both internal and external nature. OverviewThe scientific basis for the formation of consumer demand and the factors that determine it in the current conditions of the country have been overviewed. It has been established that existing models of consumption function in national conditions are limited by the following factors: the specificity of income distribution for consumption and savings; most of the models have a high level of mathematical abstraction, which complicates the development of real consumption patterns; regularities, which the models are grounded on, are real manifestation in practice only in a stable economy. The peculiarities of formation of consumer demand for food in Ukraine , taking into account the structure of income distribution of rural and urban population regarding kinds of food, location (town, countryside) and some sources of food self-supply, have been highlighted. There have been suggested the directions for expansion of economic availability of food for the population of the country through poverty reduction, the introduction of targeted support for disadvantaged groups and focus on achieving balanced nutrition of all age groups.*

Keywords: *demand, purchasing power, consumption, food.*

Introduction. Consumption, including food, is an important area of society oriented at ensuring human development, their physical, intellectual and spiritual potential and meeting a number of requirements. Studying the features of food consumption becomes especially important in periods of systemic crises, exacerbation of systemic threats of both internal and external nature. This is due not only to the fact that the level of meeting the needs of the population for the major food affects the economic security of the country, which is determined by economic or social availability of food but also can lead to negative synergistic effects in macrosectors of the national economy.

Analysis of recent research and publications. The theoretical basis of consumption has been considered by many foreign and national scientists. Among modern foreign economists there should be mentioned M. Friedman - the development of permanent income hypothesis, F. Modigliani - justification of the concept of life cycle, G. Becker - the study of human behavior and human capital theory, A. Saint - development of principles of welfare economics and the fight against poverty, J. Hekman and D. McFadden - the study of consumer behavior of individuals and family households and other researchers who are a basis for defining priorities of economic and social policy of the country.

Versatile issues regarding consumption are studied in works of Ukrainian scientists: D. Bohynya, V. Heyets, V. Danylyshyn, V. Ilyin, M. Kim, I. Kryuchkova, E. Libanova, N. Novikov, B. Paskhaver, S. Pyrozhev, I. Radionova, Y. Sayenko, M. Sokolyk, S. Tyutyunnykova and others. The issues of consumption in terms of food security are discussed in scientific works of O. Borodina, V. Vlasov, Ya. Zhalil, V. Krupin, M. Kulayets, T. Lozinska, M. Khorunzhi and other scientists.

The aim of the article is to generalize theoretical principles of modern consumption patterns and study the dynamics of macroeconomic demand for food, identify factors and constraints of consumer demand in Ukraine in conditions of instability.

Presenting main material. Generalizing theoretical approaches to the study of consumption it appears to be appropriate to consider the position of sociologists P. Zerylo, D. Frenzen and P. Hirsch [1]. They stressed on the following basic approaches to the study of consumption: productive consumption (mercantilists); idiosyncratic consumption (marginalists); functional consumption (G. Becker, J. Stigler) institutional consumption (T. Veblen, D. Commons); intertemporal consumption (M. Friedman, D. Duzenberry); psychological consumption (J. Caton). However, it is not quite clearly defined the criteria for differentiation of these approaches.

The study of consumption as an economic category was considered in works of Aristotle, Xenophon, Plato. Later on mercantilists referred to consumption issues in the study of trade balance: consumption of domestic product was seen as productive, while that of imported - as unproductive. Therefore consumption was considered to be an instrument of economic policy and the objectives of the state.

In the classical economic theory of consumption a comprehensive study and the disclosure of internal determinants of consumer process was not required. The subject of the study was "wealth" and the source of its origin and accumulation. Classical political economy was formed in a shortage of goods, chronic shortfalls and, therefore, underconsumption, resulting in the need to create an economic system oriented at production growth. Adam Smith, David Ricardo, John. Mill gave the

decisive role in the motivation of economic behavior to selfish personal interests of individuals [2]. The main motives of economic activity of the population in consumption are the intentions to improve their financial situation and to increase their own profits. Within this theory consumption is a "self-contained process of utilising goods that have their own structure and laws of motion" [3].

Due attention was paid to the study of in the deterministic concept of the theory of cycles, which limits the cyclicness in behavior of economic agents by the influence of objective economic factors. Thus, S. Sismondi and later L. Loderdel and T. Malthus pointed out that lack of consumption is one of the factors of the crisis of overproduction. John. Hobson [4] put forward a postulate, according to which "non-productive" economic surplus, which includes all rents, excess income from interest, profits and wages, acts as a source of savings. The method of appropriating "non-productive" surplus tends to disrupt the balance between consumer spendings and savings, which creates economic depression.

In the theory of cycles and crises in "Capital" K. Mars claims that an individual is not free in the choice of economic behavior, because their needs and preferences have already been formed by the society [5]. Hence, the crisis of overproduction is associated with a relative narrowing of effective demand. From the position of Marxism the individual is the main productive force of the society, which requires the development of two parties: labour force as the capacity to work and consumer power as the ability to consume. Work is a function of labour, consumption is a function onsumer power of an individual. An important role in the development of the economic theory of consumption played marginalism, which laid the foundations of the theory of marginal utility and consumer demand. The neoclassical theory of marginalism is based on the microeconomic approach to the study of idiosyncratic (H.Hossen, J.Dupuis, W.Jevons , Dzh.Klark, A.Marshal, K.Menher, V.Pareto) where consumption is seen through one of the most important subjects of the market - the consumer. Thus W.Jevons and L. Walras focus on the rational calculation of agents. According to the law of diminishing utility, one of the important goals of consumer behavior, is to maximize the utility and to meet the needs. However, K. Menger and E. Bohm-Bevark emphasize a more complicated objective and subjective nature of the human condition, emphasizing the natural and social origin [6, 7]. The only motive that directs the activities of households, is to ensure their welfare. This target function is modified toward achieving the best option of meeting the needs rather than the optimal one.

Supporters of neoclassical approach assigned the priority role to subjective motives and incentives in consumption. In particular, I. Kristol noted that the economy of supply accepts behaviour motives - internal impulses to improve its position as the starting point of economic activity and economic growth [8]. The basic idea, according to A.Laffer is that the man works in order not to pay taxes but

to generate income. In this case, it is personal and private reasons relating to the distribution of income, production and savings [9]. J. Von Neumann and O. Morgenstern, founders of game theory, consider that the behavior of an individual consumer depends on the behavior of other participants [10]. Hence, in the process of interaction of agents of consumption and distribution of disposable income, resistant systems can be broken.

It should be noted that parallelly the institutional theory of consumption is developing (T. Veblen, J. Commons, J. Dewey), which claims that rational calculation is not the only motive that determines the behavior of households regarding the distribution of income on consumption and savings. The most important here is the institution of habits and traditions. Thus, Veblen in his concept of demonstrative consumption treats instincts (institutions) as ways (customs) of conscious and purposeful behavior [11]. He identified a number of effects related to demonstrative consumption, in particular, Veblen effect where the increase in consumer demand is due to the fact that the product has a higher price, which consists of two components - the real price and the prestige price as well as the snob effect and the effect of accession to the majority.

The research of functional relationship between income and consumption for the first time is reflected in the work by J. Keynes "The general theory of employment, interest and money" [12]. According to Keynesian hypothesis of "absolute" income, with the analysis of cause-effect relationships the role of current income is determined primarily by the psychological effect of the amount on the size of personal consumption and savings. If the level of current income is below the average median level, the household income is fully directed on consumption. In the future, if the rising level of income is saved, the consumption comes into line with the new level but disproportionately to the income, thus savings increase along with income growth more rapidly. With the reduction of profit the dependence remains: orienting households to support the living standard at the expense of reducing savings.

The macroeconomic theory by J. Keynes led to the extension of consumption function research. Thus S. Kuznets and R. Goldsmith found that consumption function behavior over the cycle is in accordance with the basic psychological law, but for longer periods of time the tendency to reduce the propensity to consumption is not established, and the consumer's attitude to income is stable. The means of resolving this conflict was the hypothesis of time trend established in the studies of Smizis, Livingstone, Mosak [13]. Using annual data, researchers found that the magnitude of the average consumption per capita depend on real data of net income and time trend, characterized by a positive coefficient of regression.

The question of cyclical changes in the correlation between consumption and income is investigated by R. Harrod and E. Hansen [14]. In particular, the hypothesis of E. Hansen generalized cyclical behavior of consumption function. The author argues that consumption is determined not only by the size of income but partly also by the features that stage of the cycle in which the income was obtained. If the phase of the cycle has a resistant uncertain character, consumption changes in approximately the direct proportion to the change of income. Otherwise, that is, if the phase of the cycle is characterized by sharp jumps, the consumption percentage does not vary as dramatically as income. Age tendency to increase consumption function should not be considered as absolutely constant tendency as the relations between variables incur due to changes in economic institutions.

Fluctuations of consumption function over time were studied by D. Robertson, who developed the hypothesis of previous income on the basis of the method of period analysis [15]. When building the model the author relies on the assumption that consumer spendings tend to lag behind changes in disposable income for a unit of time - period. With the growth income households increase consumption, but not immediately because the adjustment of consumption to income takes place with a delay. In this case, when deciding on the size of this current consumption, it is necessary to take into account that agents spend the income of the previous period in the current period. Current savings in this case are defined as the difference between past income and current consumption.

Like the model of delayed spending there exists a hypothesis of relative income by J. Duesenberry [16], according to which the average income is regarded as average in the society or rather in typological groups. That is why consumption within individual households depends not so much on the absolute size of income, but on their membership in a particular typological group according to the distribution of income, in other words on the relative income. Consequently the basic psychological law by Keynes is just not for the absolute level of income, but for consumer's transition to another typological group with higher incomes. With a decrease in the relative income people are not inclined to give up the achieved level of consumption, so the probable behavior of a typical household is actually determined not by the current perception in terms of a depressed economy, but by the past maximum high income level. Moreover, consumption turns out to be the function of personal disposable income rather than national income, as Keynes believed. The existence of this kind of consumption function confirms the hypothesis of "peak" income by T. Davis, where the level of current consumption depends on the maximum point of the previous income. Therefore, it is worth mentioning another modified model that links consumption to the level of past income - the economic model of "distributional lag" by L. Klein [17].

The relationship between the distribution and growth rates of income is highlighted in the works of J. Robinson, N. Kaldor, J. Krihel, L. Pazinetti [18]. It should be noted that the model of income distribution for the economy as a whole by N. Kaldor [18] considers the overall total personal income as the sum of wages and profits. Based on these assumptions, the author puts forward the postulate that the marginal propensity to savings with income receivers from property is much higher with people who live on wages. It follows that the marginal propensity to consumption within different socio-economic groups is unequal and redistribution of income in favor of groups with a higher marginal propensity to consume will cause displacement of the curve that describes the behavior of the consumer features upwards.

However, some economists question the role of income redistribution effect that can be explained by the fact that their distribution is relatively stable, but its effects can occur only over a long period of time and in the short and even medium term analysis it plays a secondary role.

The neoclassical consumption function is based on the fact that before making a final decision on the use of disposable income, households must correlate today's interests with the future ones. Thus, according to the hypothesis of intertemporal budget choice, proposed by I. Fischer within the theory of consumer behavior, consumption is determined by the expected income throughout the man's life, but not just by the current one. In a stable economy consumption in the long term period consists of the second period income and accumulated savings, including interest on these savings. For this type of behavior consumption depends on the present value of income in a given period and the discounted value of future income.

Considering the differences between the behavior of short and long term consumption functions, researchers found that income level fluctuates throughout life, and savings allow households to redistribute income from the periods when its level is high to periods in which this level is low. This assumption of household's behavior is the basis of the hypothesis of "life cycle" of Modigliani, Ando-Brumbarh [19]. The life cycle model assumes that the person planning their consumption, takes into account the likely life expectancy and expected income. In the theory of "permanent" income M. Friedman noted that much of the consumption is determined not by changes in its value, but by the permanent, stable income, and in different years that income levels may experience random and temporal changes. Permanent income hypothesis is based on the fact that the functional dependence links the components of consumption and permanent income, but not that of the temporal one, which is aimed at savings [20].

It should be noted that in the 70-ies of the twentieth century there have been developed new methodological principles - the microeconomic foundations of the macroeconomic analysis, that is the phase of convergence in the theory of

consumption development starts, ie depth study of the macroeconomic dynamics of consumer demand. There is a convergence of micro and macroanalysis of consumption, which significantly expanded analytical tools of the basic theory through the active use of econometric modeling. A key role in the development of a formalized approach in line with the general equilibrium was played by Samuelson [21]. In macroeconomic studies of movement towards equilibrium, stochastic process, based on the adjustment of expectations of economic agents, is considered as probability. Consumers and producers make decisions on the amount of supply and demand at different time. Demand is formed in the situation of the current state of the market under the influence of current prices while the volume of supply is determined before the start of production. Scientific understanding of these processes has led to the development of the theory of economic expectations, founded in the 1930-ies by G. Myrdal, and to putting them into macroeconomic models.

According to the theory of consumption by M. Friedman and R. Lucas human behavior influenced by expectations at the macro level is reflected through transformation of variables in macroeconomic models. It should be noted that this concept provides for three options - a theory of extrapolation, adaptive and rational expectations. Introduction of important determinants that determine the types of consumer behavior of households, adaptive and rational expectations is extremely important because the level of social and economic adaptability largely determines the way of income formation and ways in which consumption and savings are realized.

Neoclassicists developed a new theory of consumer choice. Thus, in the theory of search by J. Stigler [22] and J. Buchanan, in addition to the traditional objectives of maximizing the process of meeting the needs and obtaining the largest utility, other options of the objective function, such as benefit consistency, taste stability, forming habits, and tradition stability are provided [23].

It should be noted that in the economic theory there also exist alternative approaches to the study of consumption. Along with neo-Keynesianism the evolutionary theory of consumption, within which the relationship of economic growth and peculiarities of consumer behavior and the change of behavior models have been examined, began to form. So, S. Metcalfe suggests that consumer behavior creates guiding lines, taking into account producers that can turn new technological opportunities into final goods and services for which there is a demand. Thus, L. Pazinetti developed multisector models where economic growth and structural changes are associated with long-term changes in consumer behavior, due to the consumption of new goods and services. In his turn, B. Lousbi draws attention to the fact that there is a conflict between the increasing potential of knowledge and limited cognitive ability of the man. R. Langouet and W.

Ruprecht argue that consumers' knowledge and the process of teaching them play an important role [24].

In his work "The model of life cycle of obtaining income" J. Hekman [25] developed the model of life cycle of labor supply, income, consumption and non-market benefits of education. The proposed scheme enabled them to follow changes in the behavior of households during their life cycle, depending on the initial human capital and financial wealth, market interest rates, tax rates and individual's abilities.

It is obvious that practical use of the considered above hypothesis for building a function model of consumption under national conditions will have a number of drawbacks: firstly, the models are limited by mostly the quantitative characteristics of this process not being taken into account; secondly, most of the theories are studied at a high level of mathematic abstraction, which complicates development of real consumption models; thirdly, the regularities on which the models are based have a real practical implication but only under conditions of stable economy. That is why it is important to consider peculiarities of the transformational period while building the model of consumer behavior of households. R. Coase points out that the modern economic theory lost touch with real practice, however it is impossible to examine economics as a science about restrictions and choices, paying no attention to the impact of society, history, culture and politics on man's economic life [26].

It is worth pointing out that it is important to predict consumer demand for principal kinds of food in order to secure balance, using tools of government regulations and flexible adjustment of producers' activities to the state of the market. It is known that as a result of specific development of agrarian and food market, supply and demand laws have a different way showing themselves as compared with other industries. Thus, customers' preferences regarding foodstuffs are rigid to changes but when consumers' incomes get lower, it is prices that influence demand for foodstuffs with the majority of the population. Being aimed at the basing methodological techniques for studying consumer demand, we used scientific works of both national and foreign researchers.

According to available at our disposal modern economic literature [27-32] it should be noted that demand is characterized by the following main factors: consumer demand is a value that is caused by a number of factors; certain regularities are characteristic of demand forming and changing that can be quantified; the regularities of demand forming and changes in demand are the result of a comprehensive analysis of quantitative and qualitative data. So, quantitative and qualitative characteristics of consumer demand is determined by the performance of a large number of interrelated factors that form a complex system. Besides, depending on the direction of factors impact on demand, some

authors distinguish variables that affect the demand from the side of production and the factors that influence the demand from the side of consumption. However, according to some researchers [23-35] the factors that determine demand are considered to be:

1. External factors: the number of goods offered for sale by the consumer market (supply volume); the level and correlation of consumer prices; the rate of inflation expectations market competitiveness; cultural, historical and climatic features of the market; market segmentation structure; government's influence on demand (government procurement, regulation of products and processes, improvement of the system of informing consumers, development of new standards, foreign aid and political ties, and other measures of stimulation).

2. Internal factors: the size of the consumer budget (cash income); the real needs of customers in benefits that can be implemented (or not) in a specific market goods; the number of independent customers. It should be noted that the specific feature of some factors is that they lead to a change of volume and structure of demand, and others – without changing the volume of demand, causing only structural changes. In addition, factors that cause the change in demand for a certain group of products can lead to changes in demand for other goods.

We believe that consumer demand for food products is a category that is inherent property of the “demand for consumer goods”. However, some specific features are unique only for the demand for food. First of all, it should be emphasized that the specific demand in food market is due to the peculiarities of consumer demand for food. In addition, demand, as part of the solvent consumer needs, has features that distinguish it from the insolvent needs.

It was found out that the main problem for the population of Ukraine nowadays is not a physical lack of foodstuffs, but limited economic opportunities of their acquisition. This raises the problem of science-based population needs for the products – an adequate food that provides the right amount of calories for an active and healthy life. Thus, important factors of the social aspect of food safety are the physical and economic food availability.

Compared with dietary intake levels 35-38% of meat and meat products, 42-46% of milk and milk products, 42-47% of fruits and berries were undernourished by the population for 2010–2014. However, the consumption of meat and meat products increased by 4%, eggs – by 8%, milk – by 8%, berries and grapes and potatoes – by 9% in 2014 compared with 2010. Whereas, actual consumption of cereal products decreased by 2.6%. Consumption of cereal products, potatoes, vegetables and eggs exceeded dietary intake levels in 2014 (Table 1).

In a survey of household members by the State Statistics Service of Ukraine, it was found out that consumption of fruits, berries, nuts and grapes decreased by 11%, fish and fish products – by 7%, vegetables and melons – by 3%,

meat, meat products and potato – by 2% for each position in households with children. Consumption of bread and bread products, eggs, milk and dairy products remained at the level of 2013. It should be noted that the consumption of nearly all basic foodstuffs by one person in the households with dependent children was much lower than in the households with one child: fruits, berries, nuts, grapes, meat and meat products, vegetables and melons, milk and dairy products, fish and fish products – 1.2 times lower for each position, eggs – by 11%, sugar – by 7%, oil and other vegetable fats – by 7% and bread and bakery products – by 1.3%.

At the same time, the number of staple food consumed by one person in a household without children was 1,5 – 1,2 times higher than in households with children. However due to cheaper food products of plant origin dietary energy consumption of Ukrainian population reached dietary intake levels.

Table 1
The consumption of basic foodstuffs in Ukraine (per capita per year), kg*

Products	Dietary intake levels recommended by the State Research Center for Food Hygiene of Ministry of Health of Ukraine	Year				
		2010	2011	2012	2013	2014
Meat and meat products	83	52,0	51,2	54,4	56,1	54,1
Milk and dairy products	380	206,4	204,9	214,9	220,9	222,8
Eggs (pcs.)	290	290	310	307	309	310
Bread products	101	111,3	110,4	109,4	108,4	108,5
Potato	124	128,9	139,3	140,2	135,4	141,0
Vegetables and gourds	161	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2
The fruits, berries and grapes	90	48,0	52,6	53,3	56,3	52,3

* Source: compiled and calculated according to the data of State Statistics Service of Ukraine.

Private farm households play significant role in the public food supply, especially in rural areas. Thereby, individual households produced 51% of consumed potatoes in households in 2014, 29% – vegetables and melons, 27% – eggs, 13% – fruits, berries, nuts, grapes, 12% – milk and dairy products and meat and meat products. Rural households produce respectively from 88% to one third of above mentioned consumed products, so it can be concluded therefore that the majority of the population relies on individual farm households.

It will be noted that calorie daily content of one person was 3,236 calories in 2014; protein content in consumed products was 90 g, fats – 146 g, carbohydrates – 398 g, indicating the imbalance in consumption of food products in Ukraine. Dietary energy consumption decreased by 2% and the carbohydrates, proteins and fats in consumed products – by 1, 2 and 3% respectively compared with 2013.

According to the survey conducted in January 2015 by the State Statistics Service of Ukraine, about 4% of households (by 0.2% higher than in 2013) reported that they could not even provide sufficient levels of nutrition. Among households with dependent children the share of such households increased by 4 percentage points and accounted for 10%.

A number of factors influence on the consumption level of basic foodstuffs, in particular, the purchasing power of the population that is displayed through the size of total income and share that goes to buy food staples, which increased in 2014 by 1.8 percentage points in comparison with 2013 and is 54%.

The study found out that the share in the structure of expenses which households spend on buying food and eating out amounted for 54% in 2014, in urban households – 55%, rural households – 49%. The size of the equivalent cash costs per capita for purchase of food and eating out of the first decile households and households with per capita income below the monthly subsistence level was respectively 2.4 and 2.5 times lower than in tenth decile households.

It should be noted that the rate of spending on food is one of the indicators which is used to evaluate the level of food security. According to Ukrainian legislation limiting (threshold) criterion for this indicator is set at 60%. However, the level of security of the population as a whole is assessed in terms of expenses on food. For comparison, in the EU countries households spend on foodstuff up to 12% of overall consumer expenditures, and in the US – in the range of 8-10%.

The above mentioned results show that the significant costs of consumption are evidence of the high level of poverty of the population. It should be noted that the poor are considered to be those consumers who spend more than 60% of the household budget on food. In 2014 the percentage of such people in Ukraine exceeded 50%.

The growth of spending on food in plain term is not expected. Firstly, expenses on food are quite high in Ukraine as it is. Secondly, when the cost of basic foodstuff increases, the consumers tend to save money, focusing on products affordable to them. However, according to the UN, in 2014 in Ukraine the percentage of people who underfed namely they consumed less than 2100 calories per day, increased to 16.2%. This demonstrates the need to revise the parameters of the subsistence minimum in order to achieve social stability in the country, on the one hand and on the other – for producers is an indicator of the limited capacity of the food market, which in the case of stabilization of economic situation will lead to the expansion of the capacity of the food market.

Comparison of consumption level of basic foodstuffs per capita in towns and cities and in rural areas does not detect much difference, except for some products. Thus, the population in rural areas consumes more animal products such as milk and dairy products, potatoes and cereal products less fish and fish products.

This situation is explained by the fact that the vast majority of the rural population is engaged in growing potatoes and corn on their own private land and land shares (shares) to provide themselves with necessary food products. In addition, many rural households keep cows (often 1-2 and more), which allows, first, to meet their own needs in the consumption of dairy products, and to provide relatives who live in cities with dairy products.

The structure of nutrition of rural households by product group generally corresponds to the average for Ukraine, but also has some differences. First, the main feature of the diet of rural families is quite high level of consumption of dairy products – nearly 19% higher than the average value for Ukraine.

The cost of food in 2014 per capita averages UAH 34 per day in comparison with 31 UAH in 2013. The cost of food per day in first decile households and in the group of households with per capita income below the subsistence level was respectively 24 and 23 USD per person in comparison with 52 UAH in tenth decile households.

Table 2

Distribution of the population of Ukraine by the projected level of consumption of milk, meat and eggs, 2014 *

Groups by per capita income per month, UAH	The total overall revenue, ths. UAN / year	Meat and meat products, including offal and fat (in terms of meat), kg			Milk and dairy products (in milk equivalent), kg			Eggs and egg products, kg		
		actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity	actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity	actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity
Less 1000	11,057	36,9	37,6	0,561	159,2	167,8	0,450	199,9	197,4	0,194
1001-1250	14,943	45,0	44,9	0,602	195,5	193,6	0,501	208,7	210,5	0,233
1251-1500	17,972	52,0	50,2	0,618	221,7	212,9	0,525	218,8	220,3	0,256
1501-1750	22,099	56,9	57,1	0,627	245,9	237,8	0,544	232,6	232,8	0,278
1751-2000	27,893	65,9	66,1	0,620	270,2	270,2	0,550	249,9	249,0	0,297
2001-2500	33,915	71,3	74,4	0,597	289,0	300,7	0,541	259,8	264,0	0,303
2501-3000	39,990	82,8	81,9	0,562	324,4	328,1	0,518	284,2	277,4	0,297
3001-3500	45,732	91,2	88,1	0,519	347,7	351,1	0,487	287,3	288,5	0,282
3501-4000	53,971	93,7	95,4	0,444	388,9	378,9	0,428	299,9	301,5	0,247
More 4000	82,538	107,2	107,2	0,028	427,2	428,3	0,088	320,9	320,9	-0,004
All households	20,698	59,3	54,8	0,625	247,0	229,5	0,539	236,4	228,6	0,272

* Source: compiled and calculated according to the State Statistics Service of Ukraine.

Rural households traditionally spend up more family income on food than urban (respectively 56% and 52%). Thus the villagers ate more potatoes – 1.5 times, bread and cereal products – 1.3 times, sugar – by 14%, vegetables and melons – by 4%. Calorie daily content of one villager was by 13% higher than in urban residents (in 2013 – by 10%).

In 2014 there is a saving of differentiation in food consumption between different by the level of welfare population groups: the first decile households, households with per capita income below the subsistence level, and tenth decile households. Last spent on food, compared with the first decile households and households with per capita income below the subsistence level 1.4 times smaller share of total costs (45%), respectively, cost of consumed food by one person per day was 2.2 and 2.3 times higher (52 UAN) , and calorie content (3793 kcal) – 1.5 times higher. One person consumed fruits, berries, nuts, grapes, meat and meat products, milk and dairy products, fish and fish products, vegetables and melons, sugar, oil and other vegetable fats, eggs, bread and bread products respectively 2,4-1,2 times less in the first decile households and groups with per capita income per month below the subsistence minimum than in the tenth decile households. Consumption by the tenth decile households of potatoes was 13% higher than in the first decile households and 17% higher in the group of households with per capita income below the subsistence minimum.

Price elasticity for certain types of goods is used to assess the demand and supply on the market. Considering the different types of demand elasticity in formulating marketing strategy by economic agents this allows to provide forecasts for the short and medium terms, and to increase the responsiveness of management to changing market conditions. We conducted a calculation of elasticity` coefficient for major food types (Tables 2, 3).

The data in Tables 2, 3 show that the coefficient of elasticity for all foods tends to decrease since total income of the consumers begin to increase and they commenced to buy products of better quality and, consequently, more expensive products. Value of estimated coefficients of elasticity for all food products do not reach the unit because the consumption of food depending on income is slightly elastic. Thus, the consumption level is growing more slowly than income one (but with income exceeding 4000 UAN per month the consumption level is significantly reduced).

It should be noted that the national average coefficients of elasticity are the lowest for these foods: bread, eggs, and the highest for – meat, milk and dairy products, fruits and vegetables. Thus, the coefficients of elasticity for bread and bakery products respectively are: the highest rate – 0.307 for a group of people with an income per capita of 1751-2000 UAH per month, the lowest – for a group of people with an income of over UAH 4,000 (-0.420); for milk and dairy products:

maximum – 0.550 in the group with per capita income of 1751-2000 UAH / month, minimum – 0,088 (over 4,000 UAN / month.); meat and meat products: maximum – 0.627 (1501-1750 UAH / month.), minimum – 0,028 (over 4,000 UAN / month.); eggs and egg products, maximum – 0.303 (2001-2500 UAH / month.), minimum – -0.004 (over 4,000 UAN / month.); vegetables: maximum – 0.513 (1501-1750 UAH / month.), minimum – -0.193 (over 4,000 UAN / month.); fruits: maximum – 0.669 (1751-2000 UAH / month.), minimum – 0.427 (over 4,000 UAN / month.).

Table 3

Distribution of the population of Ukraine by the projected level of consumption of vegetables, fruits and bread, 2014 *

Groups by per capita income per month, UAH	The total overall revenue, ths. UAN / year	Vegetables, kg			Fruits, kg			Bread and bakery products (bread and pasta in terms of flour, cereals, legumes), kg		
		actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity	actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity	actual consumption	calculated consumption	coefficient of elasticity
Less 1000	11,057	64,8	66,6	0,434	27,2	27,6	0,558	86,01	89,3	0,232
1001-1250	14,943	73,7	76,4	0,480	33,0	32,9	0,610	92,57	96,3	0,269
1251-1500	17,972	87,7	83,7	0,500	37,9	36,9	0,636	107,51	101,4	0,288
1501-1750	22,099	96,5	92,9	0,513	42,9	42,1	0,657	110,62	107,8	0,303
1751-2000	27,893	105,4	104,7	0,511	47,2	49,2	0,669	116,66	115,8	0,307
2001-2500	33,915	111,2	115,5	0,490	54,5	56,1	0,667	120,59	122,8	0,292
2501-3000	39,990	124,8	124,9	0,453	62,5	62,5	0,657	131,66	128,6	0,262
3001-3500	45,732	131,1	132,3	0,407	72,5	68,2	0,640	130,80	132,8	0,220
3501-4000	53,971	142,4	140,6	0,321	73,6	75,7	0,607	134,39	136,8	0,136
More 4000	82,538	147,4	147,6	-0,193	95,1	94,8	0,427	133,30	132,2	-0,420
All households	20,698	95,5	89,9	0,510	44,6	40,4	0,651	109,41	105,7	0,299

* Source: compiled and calculated according to the State Statistics Service of Ukraine.

Low and negative values of coefficients of elasticity can be observed in the population group with per capita income more than 4000 UAH for all types of foodstuffs, elasticity of which is quite low, that supports the conclusion that the consumption of these products with an increase of income decreases. Based on the obtained indexes of demand elasticity per capita income of the population we calculated consumption level of basic foodstuffs per capita.

This economic indicator can be used for diagnostics and forecasting of the industry's development. The higher income elasticity of demand, the better industry develops. Increase in the coefficient of elasticity in the dynamics about the same

rate indicates the stability of the industry, lack of growth – its stagnation, and finally the negative coefficient – a decrease of production volume.

The analysis by income elasticity of demand found out that changes in demand for foodstuffs greatly depend on the changes in incomes of the population. This is typical of such food products as milk and dairy products, meat and meat products, vegetables. Despite the fact that the amount of the average per capita consumption changes slow, growth in food prices forces consumers to spend more on their purchase.

Comparing the value of the income elasticity coefficients for different types of food, we can conclude that it grows for almost all goods with the increase of annual cash costs of acquisition of these products, largely due to the fluctuation of prices for investigational products that directs customers, even without changing (or slightly changing) of the amount of consumption, spend more money on their purchase.

So the poorer people, the greater part of the revenue they spend on food. Next consistent pattern is that low-income groups of the population mostly consume poor protein-caloric products (bread and its products, potatoes, vegetables).

Conclusions. Generalization of theoretical foundations of consuming capacity allows us to deepen understanding of this sector, its functioning and transformation. The systems approach to the study of consuming capacity allows us to conduct a comprehensive analysis of the relationship of consumption in the integrity and continuity, to explore the objective and subjective factors, to identify the diverse characteristics of food consumption and to show its place and role in changing economic system of society.

The system of relations of food consumption is the special subarea of management, where economic agents operate, goals are defined, activities are conducted and the results are achieved. Economic activity of agents in the food consumption is carried out based on consumer behavior, which is difficult under the current circumstances. The level of satisfaction of food needs reflects the level of welfare and is an indicator of potential opportunities for long-term growth of the national economy and living standards. In order to increase the economic accessibility of food to all sectors of the population the system of measures for reducing poverty should be developed, the targeted support for disadvantaged sectors of the population should be implemented and all age groups of population should be provided with adequate food and nutrition.

REFERENCES:

1. Frenzen J., Hirsdh P., Zeriillo P. Consumption, Preferences and Changing Lifestyles. – Princeton: University Press, 1994.

2. Smit A. Issledovaniya o prirode i prichinakh bogatstva narodov/ [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations/ A. Smith]. – M., 1962. – P. 27–29.
3. Mill Dzh. Osnovy politicheskoy ekonomii. [Principles of Political Economy/ J. Mill]. – M. 1980. – Vol 1. – P. 394–402.
4. Hobson J. A. The Industrial System. – London, 1910. – P. 40.
5. Marks K. Kapital / Marks K., Engels F. Sobr. soch. [K. Marx Capital]. – P. 23–25.
6. Menger K. Osnovaniya politicheskoy ekonomii. Vvedenie i kriticheskiy obzor. [Menger K. Foundations of Political Economy. Introduction and critical review]. – Odessa, 1903. – P. 2.
7. Bem-Baverk Ye. Osnova teorii tsennosti khozyaystvennykh blag [Böhm-Bawerk E. Basis value of economic goods theory]/ Ye. Bem-Baverk; per. s nem. A.Sanina. i O.Popova, 1903. – P. 21.
8. Kristol J. Ideology and Supply – Side Economic Impact, 1981. – № 3. – P. 32–33.
9. The New Economics: A Debate // Economic Impact, 1981. – № 3. – P. 23.
10. Fon Neyman Dzh. Teoriya igr i ekonomicheskogo povedeniya [John Von Neumann. Theory of Games and Economic Behavior] / Fon Neyman Dzh., O.Morgenshtern; per. s angl. pod red. M.N. Vorobeva. – M., 1970. – P. 27.
11. Veblen T. Teoriya prazdnogo klassa [T. Veblen, The Theory of the Leisure Class] / T.Veblen. – M., 1984. –P. 18.
12. Keynes Dzh. M. Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg. [J. M Keynes The General Theory of Employment, Interest and Money] / Dzh. M. Keynes. – M.: Progress, 1978. – (chapter. 13).
13. Smithies A., Livingston S., Mosak J. Forecasting Postwar Demand: I, II, and III // Econometrica 13. 1945. – № 1. – P. 1–37.
14. Kharrod R. K teorii ekonomicheskoy dinamiki [R. Harrod Theory of economic dynamics]/ R.Kharrod. – M., 1959.
15. Robertson P.H. Essay in Monetary Theory. P.S. King and Son. Ltd. London, 1940.
16. Duesenberry J.S. Income, Employment and Public Policy. W.W. Norton and Co, 1948; Income, saving and the theory of consumer behavior. Cambridge, 1949. –P. 114–116.
17. Klein L.R. Goldberger A.S. An Econometric Model of the Unlived States, 1929-1952. Amsterdam, North Holland, 1955.
18. Kaldor N. Alternative Theories of Distribution. // Review of Economic Studies, 1955-1956. Vol. XXXIII, № 61.
19. Modigliani F. Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations // American Economic Review 76. – 1986. – № 6. – P. 297-313.
20. Friedman M. A Theory of the Consumption Function. – Princeton, 1957.
21. Avtonomov V. Abstraktsiya – mat poryadka? [Avtonomov V. Abstraction – the mother of order]// Voprosy ekonomiki. – 2013. – № 4. – P. 18.
22. Stigler Dzh. Ekonomicheskaya teoriya informatsii. [J. Stigler. Economic theory of information]. Teoriya firmy / Dzh. Stigler; pod. red V.M. Galperina.. Vyp.2 – SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 1995. – P. 507–580.
23. Bekker G. Ekonomika semi i makropovedenie: st. iz SShA [Becker, G. Family Economics and Macro Behavior]// SShA. Ekonomika, politika, ideologiya, 1994. – № 3. – P. 98.

24. Rost potrebleniya i faktor raznoobraziya: noveyshie issledovaniya zapadnykh i rossiyskikh evolyutsionistov (S.Metkaf, L.Pazinetti, B.Lousbii dr. :sb. statey; [Growth in consumption and a variety of factors: the latest studies of Western and Russian evolutionists (S.Metkaf, L.Pazinetti, B.Lousbii and others: digest of articles); per. s angl. – M.: Delo, 2007.
25. Heckman J.J. Varieties of selection bias // American Economic Review. – 1990. –Vol. 80 (2).
26. Kouz R.Spasti ekonomiku ot ekonomistov [R. Coase Saving Economics from the economists]/ R.Kouz // Harvard Business Review. – 2013. – April. – P. 28.
27. Mostenska T.L. Osoblyvosti formuvannia popytu i propozytsii na rynku kharchovykh produktiv [Mostenska T. L. Features of formation of demand and supply of food] / T.L.Mostenska // Ekonomika APK. – 2003. – № 1. – P.113–120.
28. Levin A.I. Platezhesposobnyy spros naseleniya [Levin A. I. Effective demand of the population] / A.I.Levin, A.P.Yarkin – M.: Nauka, 1976. – 360 p.
29. Varchenko O. M. Spozhyvchyi popyt na tsukor v ahrarnomu marketynhu [Varchenko O. M. Consumer demand for sugar in agricultural marketing] / O. M. Varchenko // Visnyk ahrarnoi nauky. – 2002. – № 7. – P. 71–72.
30. Consumer attitudes to food quality products / TAAP publication. №133. – Wageningen Academic Publishers the Netherlands, 2013. – 284 p.
31. Reto Foellmi. Consumption Structure and Macroeconomics. Structural Change and the relationship between inequality and growth // Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2005. – 160 pp.
32. Aristarkhova M. Marketing rynka predmetov potrebleniya (soizmerenie kolichestvennykh otsenok sprosa i potrebleniya) [Aristarkhov M. Marketing of the commodities market (the comparison of quantitative estimates of supply and demand)]/ M. Aristarkhova // Marketing. – 2000. – № 6. – pp. 24–30.
33. Andreishyna N.B. Kotseptualnyi pidkhid do prohnozuvannia popytu / N. B. Andreishyna [N. B. Andreyshyna Conceptual approach to forecasting demand] // Biznesinform. – 2013. – № 6. – pp. 120–124.
34. Astratova G. Sovremennyy potrebitel prodovolstvennykh tovarov: kto on? [Astratova G. Modern consumer of food products: who is he?]/ G. Astratova// Marketing. – 1998. – № 3. – pp. 13–25.
35. Lester D. Taylor·H.S. Houthakker. Consumer Demand in the United States. Prices, Income, and Consumption Behavior. – Department of Economics University of Arizona. – Springer Science+Business Media, LLC 2010. – 517 p.

ASSESSMENT OF CURRENT ASSETS STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KEMEROVO REGION

VASILYEV KONSTANTIN,
*PhD in economics, associate professor,
Kemerovo State Agricultural Institute,
Russian Federation*

SARTAKOVA OKSANA,
*PhD in economics, associate professor,
Kemerovo State Agricultural Institute,
Russian Federation*

Abstract: *Current assets play a key role in production and commercial process of any organization. The success of the enterprise in whole depends on their availability and efficient usage. The availability and efficient usage of current capital are of special importance for agricultural organizations, as production process time, seasonality and non synchronism of flows of money of agricultural organizations very often draw away current assets from circulation or retard their turnover, that is, current capital efficiency usage. The conducted research shows that though a positive dynamics can be noted in the structure of current assets of agricultural enterprises of Kemerovo region, but there are a number of negative points in current capital management of these organizations. There is a shortage of regular sources of formation of current assets of an organization, as well as a low level of their usage efficiency. To solve these problems it's necessary to plan the main actions of current capital turnover acceleration in agriculture, which will result in reduction of production and financial cycle of an organization, and as a result it will have a positive influence on financial performance results.*

Keywords: *current assets, current capital, agricultural organizations, sources of formation, usage efficiency, production cycle, financial cycle.*

Current assets are necessary for successful development of any organization. The necessity and importance of the current assets as well as their structure depend directly on specific industrial character of an enterprise. The availability of current capital is of great importance for agricultural organizations, as production process depends on it, therefore its reproduction is of such importance for this branch.

In agriculture the reproduction of current capital has some specific features, mainly due to the peculiarities of agricultural production process. It's not a secret that most agricultural productions are affected by seasonality, which in

turn results in non coincidence of money inflow and outflow bases in an organization. Besides seasonality the agricultural production is subject to the influence of a number of macroeconomic factors, such as nonequivalence of inter-branch and exchange relations, insufficient state support and others [1].

Current funds are an integral part of current assets in agricultural sector and in whole an important component of national welfare, its most mobile and constantly renewable element. However it's always necessary to take into consideration the peculiarities of agricultural production while current funds generating in agricultural sector. For optimal management of current assets in agriculture on federal and regional levels it's necessary to conduct regularly a complex assessment of their structure and usage [8]. It's reasonable to begin this assessment with the analysis of the structure of total assets (table 1).

Table 1

The analysis of the assets structure and dynamics of agricultural organizations of Kemerovo region in 2011-2015*

Parameter	2011		2013		2015		The dynamics from 2011 to 2015	
	Mln. roubles	%	Mln. roubles	%	Mln. roubles	%	Mln. roubles	%
Non-current assets	8948.1	48.83	14246.9	52,06	18549.8	52.95	9601.7	4.12
Current assets	9378.1	51.17	13120.1	47,94	16483.05	47.05	7104.95	- 4.12
Total assets	18326.2	100	27366.9	100	35032.85	100	16706.65	-

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region.*

Table 1 shows that in dynamics for 2011-2015 years total assets of agricultural enterprises of Kemerovo region increased by 16707 million roubles or 91,2%.

The increase of total assets of an organization was as a result of increase of both the non-current assets and current assets of the organizations.

Thus, the total assets in 2011 were 18326.2 million roubles or 52.3% of total assets in 2015. In the structure of total assets non-current assets account for 48.83%, and current ones account for 51.17% respectively.

As it can be seen from the table, the structure of total assets for the period under analysis has greatly changed. In the beginning of the period under study non-current assets made up 48.83 percentage points, but by the end of 2015 the correlation of non-current and current assets accounted for nearly 52.95 to 47.05 percentage points.

Further it's necessary to study the dynamics of current assets of agricultural organizations of Kemerovo region (table 2).

For the period of 2011-2015 the cost of current assets of agricultural organizations of Kemerovo region has increased in the current assessment 1.75 times, which is a high parameter for the last years. Yet it can be noted that there is one main negative trend: debit debts of the organization have increased greatly (2 times), which means that current assets are drawn away from production circulation. The positive side is that short-term investments and monetary funds for the analyzed period have increased 1.9 times.

Table 2

The dynamics of current assets of agricultural organizations of Kemerovo region*

Parameter	The cost of current assets, million roubles					The dynamics from 2011 to 2015 (+,-)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Reserves	5992	5266	7870.5	8827.7	9586.5	3594.5
VAT on purchases	30.0	52.4	83.0	45.2	54.4	24.4
Debit debts	2186	3068	3089.4	4402.5	4529.0	2343.0
Short-term investments	1004	1617	1806.4	543.3	1853.7	849.7
Monetary funds	137.4	200.7	235.5	470.2	318.1	180.7
Other current assets	28.7	16	35.3	41.8	141.3	112.6
TOTAL	9378.1	10220.1	13120.1	14330.6	16483.0	7104.9

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region*

The structure of current assets themselves has changed also (table 3), which can be considered positive.

Table 3

The changes in the current assets structure of agricultural organizations*

Parameter	The cost of current assets, million roubles					The dynamics from 2011 to 2015 (+,-)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Reserves	63.89	51.53	59.99	61.60	58.16	-5.73
VAT on purchases	0.32	0.51	0.63	0.32	0.33	0.01
Debit debts	23.31	30.02	23.55	30.72	27.48	4.17
Short-term investments	10.71	15.82	13.77	3.79	11.25	0.54
Monetary funds	1.47	1.96	1.80	3.28	1.93	0.46
Other current assets	0.31	0.16	0.27	0.29	0.86	0.55
TOTAL	100	100	100	100	100	-

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region*

Thus, the share of a less liquid part of current assets, that is reserves, has reduced by 5.73 percentage points, and that of a more liquid part (monetary funds, short-term investments, and short-term debit debt) has grown in whole by 5.17 percentage points, so there was a growth of liquidity of current capital of agricultural organizations of Kemerovo region.

An important feature of agriculture, in comparison with other branches of economy, that influences the production process, is the availability of a great amount of specific reserves, which necessity is caused by a significant time of circulation of value advanced.

The greatest share in the reserves of material assets belongs to seeds and feeds, which can be both of own production and commercial. The peculiarity of these reserves is a long term of their storage, as a rule, and their strategic importance related to the seasonality of agricultural production.

The violation of the terms and volumes of supply of seeds, feeds, oil products and other resources may lead to production discontinuation. That's why it's very important to define the optimal amount of production reserves, as well as the expenditures for formation of these reserves, which would provide production efficiency under minimum expenditures for its material support [2].

Further let's analyze the financial stability of agricultural organizations of Kemerovo region in table 4 and define how much the organizations are provided with their own current assets.

Table 4

The analysis of financial stability of agricultural organizations of Kemerovo region*

Parameter	2011	2012	2013	2014	2015
1. Own capital, million roubles	6537	6725.2	9458.8	11108.7	15327.9
2. Long-term credits and loans, million roubles	4656.2	5900.5	9946.95	10841.98	10561.2
3. Short-term credits and loans, million roubles	7133	7053.2	4196.6	3796.1	3193.4
4. Credit debts, million roubles	3253	2701	3764.5	4729.8	5950.3
5. Non-current assets, million roubles	8948.1	9458.8	14246.9	16145.9	18549.8
6. Current assets, million roubles	9378.1	10220.1	13120.1	14330.6	16483.05
7. Reserves, million roubles	5992	5266	7870.5	8827.7	9586.5
8. Own current assets, million roubles	-2411.1	-2733.6	-4788.1	-5037.2	-3221.9
9. Asset coverage 0,1-0,5	-0.26	-0.27	-0.36	-0.35	-0.20
10. Current assets to equity ratio 0,2-0,5	-0.37	-0.41	-0.51	-0.45	-0.21
11. Equity ratio	0.36	0.34	0.35	0.36	0.44
12. Main sources of reserves formation, million roubles	12334.2	14412.9	9355.45	9600.88	10532.7
13. The kind of financial stability	Unstable	Unstable	Unstable	Unstable	Unstable

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region*

As the table shows, in 2011-2015 agricultural organizations of Kemerovo region have a shortage of own current assets that can be used in current assets financing, which in turn influences the reduction of own current assets, as well as points to absolute organization dependence from borrowing sources of financing.

Negative parameters are those of asset coverage, which says about a shortage of own current assets. Current assets to equity ratio is also negative, which shows that an organization is unable to maintain the level of own current capital. Though the share of own assets of organizations is big enough, about 40%, there is not enough own assets to make reserves and expenditures of an organization in connection with a great amount of non-current assets. Summarizing the tendencies of the main parameters of financial stability, one can make a conclusion about reducing of financial stability of agricultural organizations of Kemerovo region in the period under study.

Let's analyze own current assets and current financial needs.

Current capital management is solving a set of tasks in current assets and current liabilities management. The important parameter herewith is net working capital.

There are two methods of calculating of net working capital:

The 1st method: $NWC = CA - CL$ (1)

The 2nd method: $NWC = PL - PA$ (2)

where NWC – net working capital, CA – current assets, CL – current liabilities, PA – permanent assets, PL – permanent liabilities.

Net working capital can be represented in another way:

$$NWC = MF + CFN \quad (3)$$

where MF – monetary funds, CFN – current financial needs.

Current financial needs are current assets that are not «covered» with current liabilities, short-term credits and credit debt and monetary funds on the settlement account. Or:

$$CFN = CA - CL - MF \quad (4)$$

Current financial needs can be both positive and negative. In the two cases CFN has different meaning.

CFN is a «gap» in the budget of an enterprise, if $CFN > 0$;

CFN is a surplus of current assets, if $CFN < 0$.

According to the classification of activity into «operating» (related to the enterprise profile) and «non-operating» (related to the enterprise sideline) components, all current financial needs can be divided into «operating» and «non-operating» ones:

$$CFN = CFN_{op} + CFN_{np} \quad (5)$$

where CFN_{op} – operating current financial needs, CFN_{np} – non-operating current financial needs.

In turn, the size of CFN_{op} at any time is numerically equal to the sum of inventory holdings and debit debts minus credit debts:

$$CFN_{op} = IH + DD - CD \quad (6)$$

where IH – inventory holdings, DD – debit debts; CD – credit debts.

Further let's consider the equilibration of resources and needs.

If Own current assets < Current financial needs, then Monetary funds < 0 – there is a shortage of money.

If Own current assets > Current financial needs, then Monetary funds > 0 – there is no shortage of money.

Monetary funds are a regulator of equilibrium between own current assets and current financial needs [5, 7].

Let's consider own current assets and current financial needs of agricultural organizations of Kemerovo region (table 5).

Table 5

Own current assets and current financial needs of agricultural organizations of Kemerovo region*

Parameter	2011	2012	2013	2014	2015
Current financial needs, thousand roubles	-1145.3	265.2	-326.1	5334.5	7021.23
Own current assets, thousand roubles	-2411.1	-2733.6	-4788.1	-5037.2	-3221.9
Operating current financial needs	4925	5633	7195.4	8500.4	8165.2

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region*

Table 5 shows that in 2011-2015 the organizations suffered a shortage of money.

Performance efficiency and financial state of the enterprises depend on the current assets structure, as the efficiency of their usage influences the size of expenditures, which, in turn, has an effect on products cost and, as a consequence, on financial performance results of enterprises. That's why, the problems of rational use of current assets take an important place among the measures of increasing performance efficiency and strengthening financial state of agricultural enterprises [3].

The main parameters of the efficiency of current capital usage, as it's known, are its turnover ratio, the time of manufacturing and financial cycles, as well as the size of current capital saving in connection with accelerating of its turnover. In agricultural organizations of Kemerovo region the efficiency of current capital usage has a negative tendency (table 6).

The time of manufacturing cycle for the analyzed period is quite high, in 2013 current capital had in average 1.165 circulations per year, but in 2015 – 1.365 circulations.

The economic effect of accelerating the turnover expressed in the release of the turnover means (saving working capital); in this case, the release was 2744.6 mln. rub., for 40 days decreased the duration of the financial cycle, which resulted in a decrease of payments gap. Calculations have shown that the acceleration of the turnover of working capital caused mainly due to decline in the share of stocks in the structure of current assets.

Table 6
Efficiency of current capital usage in agricultural organizations of Kemerovo region for 2013-2015*

Parameter	2013	2015	2015 in % to 2013
Sales revenues (net), million roubles	13590.3	21022.7	154.7
Annual average current assets value, million roubles total	11670.1	15406.8	132.0
including reserves	6568.3	9207.1	140.2
Other kinds	5101.8	6199.7	121.5
Cost of sales, million roubles	12848.4	17969.7	139.9
Annual average size of credit debts, million roubles	3232.8	5340.1	165.2
The time of manufacturing cycle, days	311	274	88.1
Turnover ratio of current capital, units	1.165	1.365	117.2
The time of credit debts turnover, days	101	104	103.0
The time of financial cycle, days	210	170	81.0
The size of payment gap, million roubles	7495.0	8485.7	113.2
The volume of additionally attracted current assets, million roubles	x	-2744.6	x

**Calculated according to the Department of Agriculture and Processing Industry of the Kemerovo region*

Assets turnover acceleration allows releasing a part of money resources for additional investment, organizing new production, and expanding production. It's possible to achieve it at the expense of reducing the time of current assets being in the sphere of production. For this it's necessary to use the varieties and hybrids of crops with a short growing period, raising and fattening fast-growing cattle and poultry breeds with a high feed efficiency, introduction the advanced cultivation and harvesting techniques.

One of the ways of better usage of production assets is optimal correlation of fixed and current assets. A shortage of current assets, as it is shown in practice, has an effect on fixed assets usage and, in the end, on the results of all the performance of an enterprise [6].

Thus, we found out that agricultural organizations of Kemerovo region incur significant losses because of current assets turnover deceleration. The following measures for losses compensation in agricultural enterprises can be offered (fig. 1) [4].

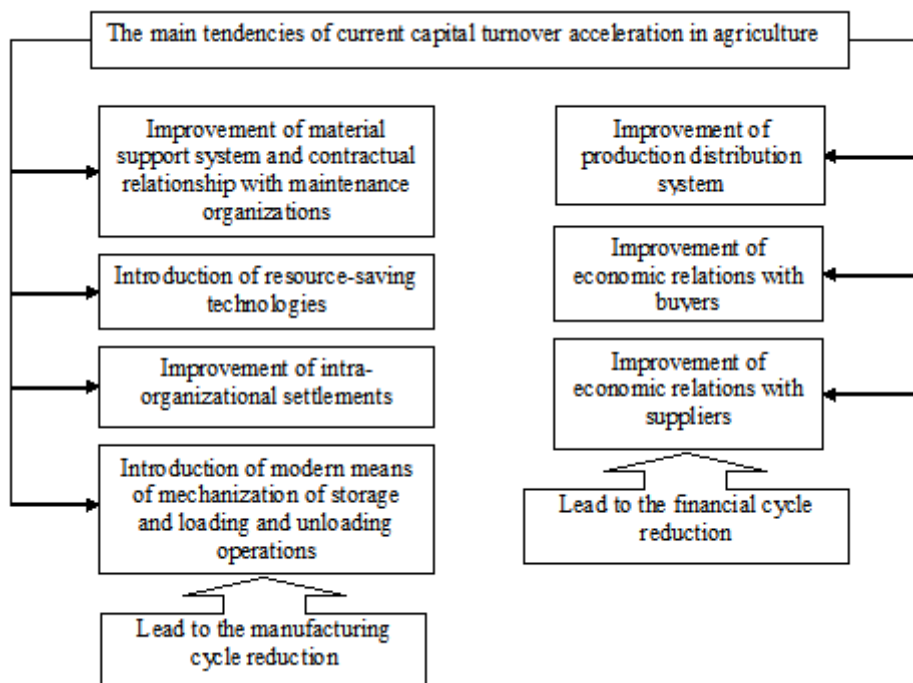


Figure 1. The main tendencies of current capital turnover acceleration in agriculture

Thus, proceeding from the conducted analysis we may conclude that current assets of agricultural organizations of Kemerovo region are used not quite efficiently. The main problem of current assets management is their irrational structure and a shortage of own assets for reserves and expenditure formation, that is, maintenance of current activity of organizations.

The measures of current capital turnover acceleration must lead to reduction of manufacturing and financial cycles, and the assets released from circulation may be used to increase own sources of their formation.

REFERENCES:

1. Berestov A.P. The priorities of agriculture development in industrial region // Economy of the region. The Institute of economics of the Ural branch of Russian Academy of Sciences. 2008, S2, P. 154-165.
2. Bondina N.H. The peculiarities of reproduction process and a role of current capital in agriculture // The Volga region fields. 2009, № 4, P. 99-102.

3. Golovina L.A., Anokhina O.V. The mechanism of current capital reproduction in agricultural organizations of the region: monograph. M.: Russian Research Institute of production, labour and management in agriculture of Russian Academy of Agricultural Sciences, Orenburgskaya street, 15, Moscow, 111621.
4. Rakhmetova K.V. Economic-statistical analysis as an instrument of current capital management in agricultural organizations // *Intellect. Innovations. Investments*. 2012, №2 (the 2nd quarter). P. 172-175.
5. Sidorova D.V. About current assets reproduction in agriculture // *Scientific journal of Kuban State Agricultural University*. 2012, № 84 (10), P. 1-10.
6. Tugusheva V.R., Amirkhanyan V.A. The peculiarities of current assets management in agriculture // *Proceedings of Penza State Pedagogical University n. a. V.G. Belinskiy*. 2012, № 28, P. 581-583.
7. *Financial management: theory and practice* / E.S. Stoyanova, T.B. Krylova, I.T. Balabanov and others. M.: Publishing company «Perspective», 2003. – 656 p.
8. Chemodanova E.V. Economical assessment of current assets structure and usage in agriculture of Stavropol territory // *The bulletin of North Caucasian Federal University*. 2014, № 1 (40), P. 295-298.

FEATURES OF CRM TECHNOLOGY APPLICATION IN MARKETING ACTIVITY

MARUSEY TETIANA,
*PhD in economics, associate professor,
Podilya State Agrarian and Engineering University,
Kamyanets-Podilskiy, Ukraine*

Abstract: *The article deals with the role of information technology in the development of marketing programs; a set of programs to streamline the marketing information is proposed. In particular, the system of customer relationship management CRM (Customer Relationship Management), which is defined as technology customer relationship management is spoken about; the current trend in the field of automation control, the ability to integrate and maximize the use of all sources of information about existing and potential customers are depicted. The importance of modern solutions in CRM, allowing enterprises to optimize the customer interaction, and create an effective mechanism for management of marketing, sales and service is substantiated. This article tells about the importance of the CRM- system, which like most automated information systems is designed to process large amounts of information flows quickly and create reports quickly in response to the changing of the environmental performance. It is proved that the implementation of CRM means a comprehensive transition to a new development policy focused on customers because it will ensure improvement of the quality of customer service, reduce labor costs for maintenance.*

Keywords: *information, information systems, management, marketing, enterprise, CRM system.*

Introduction. In a world of increased market competition, in order to win this competitive struggle businesses are forced to not only attract new customers but also keep existing ones. Thus, business process activity of enterprises, such as new product development, production planning and operational programs execution, financial and personnel policies have to be modified to satisfy consumer demands. Within this framework, marketing technologies are used for increasing competitive advantage of business, as well as gaining visibility of products and services. The overarching goal of this wide range of technologies is promotion of competitiveness in the market economy environment. In the present context, innovation is of great importance not only for the overall growth of the competitiveness of enterprises, but also for providing of effective customer relationships, and, as a consequence, ensuring profitability. Modern CRM systems allow enterprises to optimize interaction with a customer and create an effective

mechanism for management of marketing, sales and services. Synthesis of management software is now one of the main challenges facing modern enterprises establishers.

Analysis of recent research and publications. There is extensive literature on the conceptual and practical challenges for development and functionality of CRM system, the part of ERP II-system software (G. Vyshlinsky, P. Konyuhovskyy, Ivanov, T. Berestova, B. Guzhva, A. Skolenko). However, current researches on marketing context of customer relation management have demonstrated some limitations.

Objectives setting. The purpose of this paper is to analyze particular aspects of information technology as a mean of marketing management, alongside with CRM-systems analysis as an effective marketing tool.

Presenting main material. CRM-system may be considered as a set of technologies, in other words a set of apps that are conformed to overall business logic and integrated into IT environment of the enterprise, forming a single database. CRM system is widely used by companies in parallel with ERP system, or at least CRM module is used as a part of the ERP II system. Customer relationship management software enables automation of business processes associated with marketing, sales and service. As a result, we get the ability to provide customers with personalized offers, making allowances to their favorable time for an agreement or most convenient channel of communication. CRM system facilitates coordination among various departments, providing them with a platform for interacting with customers. Such approach prevents departments of marketing, sales and service from lack of coordination, concerting their actions to client's overall vision. Moreover, like any other information system, CRM can significantly speed the stream of data, increasing its reliability, which in turn improves the effectiveness of request responses and cash management, and keep down expenses [8, p. 176-178].

With the development of market economy in an increasingly competitive environment companies are forced to seek for competitive advantages. These advantages can be provided by either internal production efficiency, or better, compared to peers, focus on the market. CRM as an information system helps businesses in development of effective market orientation. These systems are designed to create a large base of "loyal" customers that will secure the competitive edge for the company.

CRM (Customer Relationship Management) is the current trend in automation management, designed to regulate relationship with customers. However, the extent of these technologies in Ukraine is limited. According to mentioned definition, CRM creates the ability to unify critical customer data from multiple of

sources and integrate them. Therefore, CRM technologies predominantly determine possibilities for information collecting, processing and use.

In recent years, CRM systems have been increasing in popularity. However, the key objective of all these technologies is to provide continuous customer feedback, related to promotion, sale and support of products and services, i.e. operating activity. Even though these activities stay a very important part of CRM technology, they can't provide the opportunity to explore the full potential of customer orientation strategy. Instruments, providing both operational and strategic analysis, as well as assessment of market situation and support in decision-making management are no less important for CRM strategy implementation. The lack of such tools in CRM systems is one of the main reasons for the failure of implementation of this kind of projects.

The term CRM traditionally is used to reflect not only information systems that contain functions of customer relations management, but also customer-orientation strategy itself. The essence of this strategy is the integration of multiple sources for gaining customer data, information about sales, responses to marketing activities, market trends [1].

Modern CRM is aimed at studying the market and specific customer needs. On the basis of the data and information gathered, companies develop new products or services, and, as a result, improve their financial performance.

Before 1993, CRM market was divided into two main areas – Sales Force Automation (SFA) and Customer Service (CS). Primary purpose of the sales force automation systems was to provide sales representatives with the tool for customers 'proximity points' management, as well as development and realization of sales schedule. Over time, these systems have been supplemented by management functions. In practical terms, this means supporting sales and marketing techniques of the company, and reaching cooperation between business units, i.e. customer support service or maintenance department.

Before 2000, CRM-systems were usually single-focused projects, limited to so-called "contact managers", marketing support systems, or automate support services. Between 2000 and 2005 cooperation between producers and customers had developed into the Collaborative Commerce system. Collaborative commerce is concerned with electronic means to enable and facilitate company's collaborative relationships with loyal customers over the Internet. This kind of interaction provides a much broader access of outside users to corporate information; therefore, it should be based on the principles of trust, security guarantees for partner, and on agreed work rules. The second wave of collaborative commerce, started in 2005, is based on accessing ERP systems. Leading companies have introduced a new business infrastructure, building up user interfaces for their ERP systems, and developing B2C electronic trading platforms. In this case, unlike the

first wave, we can talk about ‘many to many’ interaction, since enterprises cooperate not only with regular partners, but with all members of the business community. Most modern CRM systems have all the software required for information processing and delivering, which includes data mining and warehousing, development of corporate portals for online interaction with customers [9, p. 81-86].

Today, the primary focus of CRM systems is managing the operational CRM and CRM interactions. IT-solutions for this area provide businesses a means of collecting a complete history of customer relationship, possessing the latest information about sales, problem solving in customer service, and effectiveness of marketing. The availability of such information can be of great benefit in determining the state of the enterprise market and identifying strategies. By refusing to use analytical methods businesses limit their own profit opportunities.

The market of CRM software supplies products that may or may not contain an analytical module. The last ones use analytic tools, provided by original software developers. This approach is rather common, but there are two major limitations:

1) Software packages integration complexity. Of course, marketing manager doesn’t have to import data from programs manually. However, ensuring of software packages close integration on the information system level can be very expensive;

2) The use of each universal program requires profound knowledge in this area.

CRM technologies appear to replace marketing planning, reducing its labor intensity and, as a result, increasing product availability. CRM-technology fit into the overall process of marketing planning, in a view of the fact that it may be described as an intensive process, taking inputted company and market information and converting it to company development strategy.

Marketing planning methodology has two key components: data collection and processing of managerial and marketing decisions. However, these processes are specific to each company. They depend on its type, technological capabilities and traditions. Well-structured approach to data collecting process allows getting most customer information during daily work of the company departments. What should be understood is that the database in itself, without analytical tools that form an integral part of CRM technology, gives nothing.

There are two types of CRM apps: OLAP (online analytical processing – data analysis in real time) and Data Mining (working out of data). The first type includes tools enabling a user to easily and selectively extract and view data from required point of view. The second type includes graphics, mathematical and statistical tools that help to find certain patterns in data arrays.

The next step of marketing planning is to formulate marketing objectives and strategies. Marketing strategies have the fundamental goal of sales performance (revenue, profit, market share) increasing, identifying the means by which the company is going to achieve these goals. The major marketing management decisions can be classified in one of following categories (the Four Ps Marketing Mix): product, price, promotion (advertising, merchandising), and place (the structure of sales). In the process of defining and agreeing of marketing objectives and strategies the following analytical CRM tools are widely used: forecasting, what-if analysis, portfolio analysis, SWOT-analysis and more. These tools solve these types of problems:

- Calculation of target profit and profitability of products, customers, and distribution channels;
- Demands analysis for particular products;
- Sales forecast that take into account various factors affecting demand;
- Optimization of company’s products and services portfolio;
- Selecting effective pricing strategies for specific market segments [6].

The final stage of marketing planning is program developing. Marketing program is clearly defined set of marketing activities with strictly prescribed goals and budget. Operational CRM includes the whole class of systems for marketing tactics development. They are particularly effective for marketing activities developing and promotion. These tools help to plan appropriate actions and monitor their implementation. Properly organized data collection with a help of CRM system provides more than enough information for audit conducting. Therefore, marketing programs developing must take into account the marketing activities effectiveness for the previous planning period, at the same time not requiring additional investments for foreign market research.

However, marketing goes beyond CRM systems. Focusing only on CRM, the company will lose a lot of market opportunities associated with access to other consumer markets. Moreover, it’s impossible to win the competitive struggle, basing on a single case study with no regard to competitive intelligence. Marketing planning programs, alongside with analytical CRM provide this kind of analysis.

The key problem of most planning programs is that they need to combine large amounts of data of all business units, such as data production, marketing, external market monitoring, for their quality performance. As a result, marketing programs designed to plan, can implement only the general marketing planning methodology, demanding to input the results of another researches. At best, these programs may offer tools for analysis, requiring manual input of large amounts of data, collected by users themselves.

Some marketing modules of corporate information systems provide a number of reports within the data, collected by these systems. Typically, enterprise

systems keep only inner company data, such as sales, shipping, financial flows. Marketing information systems may also collect information on potential customers, competitors, and macro-environment. In addition, marketing management system should include analytical modules for processing this information and bringing it into a form, suitable for decision-making.

Conclusions. Today, CRM-system can fully satisfy the growing need for specialized marketing software. Features for collecting and processing data in such systems may help marketing managers, who are not specializing in programming, statistics and mathematics, to conduct a qualitative marketing information analysis, basing on their knowledge of the market, not program tools.

In further studies, it is advisable to analyze in detail the marketing intelligence channels and marketing observations vectors. Implementation of marketing monitoring system will help to generate an optimum program of strategic marketing, coordinate strategic marketing objectives with other strategic and operational objectives of the company, which will provide long-term competitive advantage.

REFERENCES:

1. Albitov, A. (2014), “CRM (Customer Relationship Management)”, available at: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml>, (access date June 11, 2016).
2. Greenberg, Paul (2013), *CRM so skorostyu sveta. Privlecheniye i uderzhaniye kliyentov v realnom vremeni i cherez Internet* [CRM at the Speed of Light. Attracting and retaining customers in real time over the Internet], Translated by V. Agapova, Simvol-Plyus, St.-Peterburg, Russia, 526 p.
3. Ilicheva, I. V. (2012), *Marketingovyye tekhnologii* [Marketing technology], tutorial, UIGTU, Ulyanovsk, Russia, 158 p.
4. Payne, Adrian. (2007), *Rukovodstvo po CRM. Rukovodstvo po sovershenstvovaniyu menedzhmenta kliyentov* [Handbook of CRM: Achieving Excellence in Customer Management], Translated by S. Krivosheine, Grevtsov Publisher, Minsk, Belarus, 384 p.
5. Sinilo, L. (2006), “Harder than it sounds - the introduction of CRM”, *Novyi Marketing*, no. 3, pp. 87-85.
6. Terrasoft (2014), “Enterprise Management Systems”, available at: <http://www.terrasoft.ua>, (access date June 10, 2016).
7. Crmonline (2015), “CRM-system features”, available at: <http://www.crmonline.ru/crm/functions/>, (access date June 08, 2016).
8. Sharapa, O. M. (2009), “Managing customer relationships through the implementation of CRM-systems as part of effective business”, *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (97), pp. 175-183.
9. Yaroshenko, V.A., Podolnaya, V.V. and Geseleva, N.V. (2015), “The role of the CRM-system in the marketing activity of the enterprise”, *VISNYK KNUTD*, no. 3 (87), pp. 81-86.

**INNOVATIVE AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF MEAT-
PROCESSING ENTERPRISES AS A FACTOR OF COMPETITIVE
ADVANTAGES INCREASING**

PAVLOVSKA LUDMILA,
*candidate of economic sciences (PhD), professor,
Zhytomyr “Ivan Franko” State University, Ukraine*

KOSOVYCH OLGA,
*Researcher,
Zhytomyr National Agro-ecological University, Ukraine*

Abstract: *The essence of the innovation and investment development of meat-processing enterprises. Practical provision of investment and innovation development of agrarian economic sphere, formation of competitive advantages and competitive status of meat processing enterprises are important factors of the national economy progress, national especially food security provision and therefore. In meat processing branch innovative and investment development of an enterprise should provide stability of its production of high quality meat products sold on reasonable for population prices adjusted by individuals and public opinion providing the enterprises competitive advantages and high competitive status. So, increasing of the meat processing enterprises competitive advantages in Khmelnytskyi region is a multilevel problem; its solution can be provided only on the basis of innovative and investment activity stimulation, the development of innovative and investment strategy progress, the priorities determination of innovative and investment activity increase and mobilization of the investments sources.*

Keywords: *innovations, investment, competitive advantages, meat-processing enterprises, meat products*

Introduction. In present economic conditions in agrarian sphere the production activity is accompanied with risks and is not considered as attractive for investments; questions of looking for ways of investments attracting, developing of modern methods of economic processes management and introduction of investment resources efficient use system for innovative activity rise are acute today. We can decide these problems only by determining the appropriateness of investments to promising innovations, close co-relation between investment and innovation processes in agro industrial production. This approach determines the need for consideration of investments and innovations as single system the successful functioning of which influences the stable development and economic

growth of Agro Industrial Complex (AIC). That is why the study and substantiation of scientific basis and practical provision of investment and innovation development of agrarian economic sphere, formation of competitive advantages and competitive status of meat processing enterprises are important factors of the national economy progress, national especially food security provision and therefore, are the strategic tasks of science and production.

Analysis of recent studies and publications. Innovative and investment way of economic growth as a whole and especially competitive advantages of meat processing enterprises in the modern conditions of competitiveness growth and reformation of agro-industrial production are considered to be of priority not only by scientists but also by the direct participants of business processes. Among foreign and domestic scholars substantial contributions to the exploration of the issues of innovation development and its investment proceedings did the leading scientists: Andriychuk v.g., Blank I. A. , Demianenko M.J., Bechko v. p., Grishova I.J., Malik M.J, Tanklevska N. S., Sabluk, P.T., Oparin V.A. , Paskhaver B. j., Savytska G. V., Hudolij I. A., Rusan V. M., Sukhorukov A.I., Shevchenko A.i., Stefanyshyn G.S., Kisil M.I., Prysiashniuk A.J. and others. However, despite the significant amount of scientific publications on problems of investing and movement of material and financial flows of companies resources, such issues as organizational and economic mechanisms formation for the management of investment processes in the meat processing area, the investment flows optimization, reducing the risks of investment activity remain unstudied.

Statement of the problem. The purpose of the article is the study of the meat-processing industry basic processes of innovation and investment providing in the system of competitive advantages increase.

Methodology of the study. The articles and scientific works of Ukrainian scientists-economists, statistical collections and personal observations were used for research. A more in-depth analysis of the existing problems was conducted due to the use of abstract-logical and statistical analytical methods.

The results of the study. Innovative-investment activity in the meat processing complex is a compound dynamic process in which problems of financials resources effective use, search of extra sources of investments, attracting of potential investors are closely connected with the new knowledge and ideas formation; with production development of the new scientific findings, research results and scientific works; with implementation of innovations in energy supply and resource saving technologies, progressive machinery and equipment, forage crops selection and animal breeding, new types of production, semi-finished products and food-stuffs; with choice of modern forms of production organization, management and location and also with important types of investment and innovative activity in staff training, consulting and information providing.

The research results of the meat processing enterprises modern stage of development in Khmelnyskyi region showed that only apparent phenomena of innovation implementation were distributed in practice which to a large extent is due to the low level of the process investment security. The state support in this case is low productive. Due to statistics only small part of meat processing enterprises can finance scientific works or renewal of long-term production assets and base formation of staff and administration professional level improvement. Most of enterprises use old equipment and are not able to conduct qualitative innovational management and production change. Investment attractiveness of meat processing enterprises due to their low degree of resource base, highly worn equipment and low level of workers motivation to effective work and also many others destructive factors do not encourage to cooperation both with internal and external investors. As the result it was proposed the authorized approach towards meat processing enterprises competitive advantages increase based on Innovative and Investment platform.

Innovations as economic category is the result of innovative activities of subjects characterized by the following determinants: qualitative novelty both of a product and technology of its production; rate of innovation change; economic, social and ecological effects from implementation providing the achievement of the company objectives. Investments play largely stimulating role as for novation creation and realization. Thereafter innovative and investment direction of enterprises competitive status formation is connected with strengthening of its basic functioning parameters the main of which are the high competitive position, the high level of potential opportunities development as for efficient use of the resource base and strategic objectives and tactical tasks positive image based on progress and innovation implementations.

In meat processing branch innovative and investment development of an enterprise should provide stability of its production of high quality meat products sold on reasonable for population prices adjusted by individuals and public opinion providing the enterprises competitive advantages and high competitive status. In the result of analysis we came to the conclusions that innovative and investment way of development in the meat processing branch characterizes complexly in the first place the production relations as contacts taking place in all of the four phases of recreation, directly in production where the material wealth is created; in the process of distribution where each participant of public production receives share of national product; in the process of exchange where the distribution share is changed on the necessary means of existence; and in the process of consumption in which the product finishes its movement, it is consumed and in such a way the necessity of the new production cycle beginning appears.

In this context to form the powerful enterprises base it is proposed to improve the production relationship with meat resources suppliers and with the newest technique and equipment suppliers making the production cheaper; and also with specialized research centers developing highly efficient, ecologically safe production technologies; as for the internal enterprise environment it is proposed to increase the employers motivation to work more productively (figure 1).

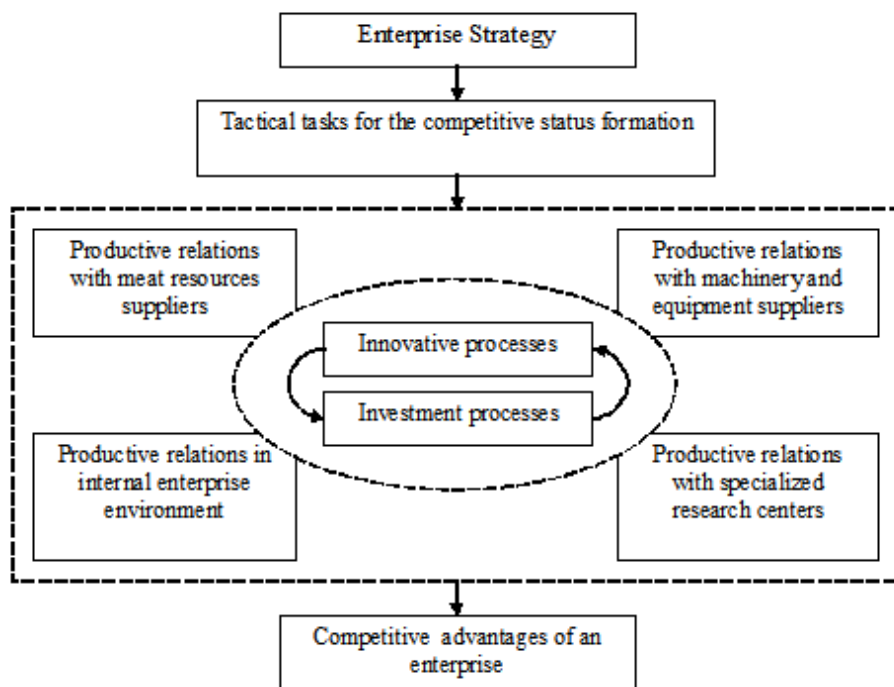


Figure 1. Production relations improvement as factor of innovative and investment way of development in the system of the meat processing enterprises competitive advantages increase

Source is developed by the author.

So to improve processing enterprises supply with the meat resources we propose to apply the following novations:

1. To buy meat animals directly in agrarian households (without provision companies) at average market prices.
2. To partially compensate legislatively to processing enterprises purchase prices on meat (weight per head) subjected to average market price. The size of such compensation can be determined as the difference between processing

enterprise factual purchase price and average market price at the moment of buying and selling operation of meat resources.

3. The item for advanced payment to processing enterprises according to the increasing rate (the first year – 30% from the meat resources value; the second year – 40%; the third and the following – 50%) must be included into the contract on meat resources supply from agrarian producers in accordance with the fact that meat resources would meet the amount, assortment, quality parameters of a processing enterprise.
4. Within the contract with an agrarian producer on meat resources supply, particularly in the part of the advanced payment, processor must play the role of guarantee before the bank as for the agrarian producer return of the target credit on the development of its own animal breeding branch.

The amount effect from innovations implementations in production relations with the meat resources suppliers for processing enterprises in Khmelnytskyi region will be: the volume of the meat supply (weight per head) from agricultural enterprises will increase for 17, 8 thousand of tons or 2,6 times greater and it will be 28,6 thousand of tons and the general volume of the meat supply will grow at least 2,3 times and will be 31,0 thousand of tons. As the result the level of processing enterprises supply with the meat resources will rise on 19,3 points and will be 33,5% including the receipts from agricultural enterprises - 31,3% (table 1).

Table 1

The results of innovations implementations in production relations with meat resources suppliers in Khmelnytskyi region

Indicator	Before innovations implementations (average in 2012-2014pp.)	After innovations implementations (during the first year)	Deviation	
			+/-	%
Volume of the meat supply (weight per head) on processing enterprises, thous. t.	13,2	31,0	17,8	2,3 p.
Including those from agricultural enterprises, thous. t.	11,1	28,9	17,8	2,6 p.
Level of processing enterprises supply with the meat resources (weight per head), %	14,2	33,5	19,3	-
Including those by receipts from agricultural enterprises, %	12,0	31,3	19,3	-

**Calculations are conducted according to unchangeable volume of the meat supply from the population households*

Source is based on personal research.

In production relations between meat resources processors and suppliers (producers) of machinery and equipment we propose to introduce the practice of attracting the latest to co-operation as investors; because they just as consumers or their production – processors, are interested in their relations improvement as equipment cost nowadays is high and only a few external processors can buy it; this fact influences negatively on the financial-economic indexes of their activities and brings the possibility of signing the contracts of cooperation between meat resources processors and machinery and equipment producers. According to economic practice the latest have strong financial machinery and equipment and powerful potential for investments.

So we consider that machinery and equipment producers may invest meat resources processors according to the following conditions:

- to give a part of the equipment to a processing enterprise at the expense of future payments taking into account indexation coefficient of the inflation processes. The share of this equipment must not exceed 50% from the total volume of the supplied equipment from the point of view of the financial independence of an enterprise;
- to get the profit share of a processing enterprise created on the basis of investing equipment use. The size of it must correspond to the equipment share supplied on preferential terms;
- according to strategic plan of a meat processing enterprise to increase the equipment supply gradually including on preferential terms, Though the share of the latest must not exceed 50% from the total volume of the supplied equipment.

In production relations with specialized research centers developing progressive technologies of the meat resources processing we propose to implement them into the practice of their participation in the meat processing enterprises profits. The key points of this innovational means are the following:

- production technology must be developed for the specific enterprise but not for all the amount of meat processing enterprises of the regional branch, taking into account the existing technical and economic parameters of an enterprise functioning and also the potential conditions of its development;
- process of the technology acquiring from a specialized research center is conducted in exchange of the newly created share at the expenses of its implementation in an enterprise profit but not in exchange of cash money included lately into the production costs;
- if there were not achieved the desired results from the technology implementations (with an exception of force majeure) then specialized research center would not receive benefit for such invention from an enterprise profit.

So, we think that this novation will provide the decision of modern progressive technologies implementation problem in meat production, lowering of its costs and qualitative parameters growth.

As for the improvement of production conditions in the meat processing enterprises external environment of Khmelnytskyi region the first step must be new qualitative approach to remuneration. We consider that the size of a worker's payment must be determined not only on the basis of his position but largely on the total volume of the conducted labor. For this purpose an employer's salary correcting coefficient may be used; it will be calculated as average geometric from the coefficient of assigned tasks according to strategic and tactical objectives of an enterprise development.

This novation implementation will make it possible to change the enterprise staff attitude towards their personal work appearing on one hand in uprising the labor efficiency as the result of employers interest in their work progress and on the other hand in labor discipline strengthening, lowering of unproductive waste of time connected with reluctance to use all labor time on production tasks completing.

Conclusions. So, increasing of the meat processing enterprises competitive advantages in Khmelnytskyi region is a multilevel problem; its solution can be provided only on the basis of innovative and investment activity stimulation, the development of innovative and investment strategy progress, the priorities determination of innovative and investment activity increase and mobilization of the investments sources.

The resources concentration on the proposed priority directions will make it possible to realize the advantages of the innovative and investment activity achieved results and to get new ones necessary to update the Ukrainian agro-industrial production as a whole and meat processing industry particularly.

REFERENCES:

1. About the innovational activity [Text]: Law of Ukraine from 4 of July 2002. № 40—IV // [Electronic resource]. – URL: www.zakon.rada.gov.ua. (in Ukrainian)
2. Amosha O.I. Innovational way of Ukrainian development: problems and decisions / O.I. Amosha // *Economist*. – 2009. – № 6. – С. 28–34. (in Ukrainian)
3. Gusiatsynskyi M.V. Formation of Innovative-investments direction of agrarian economic sphere development // *Economic sciences*. – 2011 – № 4. (in Ukrainian)
4. Jelets O.P. The innovational activity role in an enterprise development / O. p. Jelets // *Visnyk HNU*. – Series «Economic Sciences». – 2013. – № 4. – P. 52–54. (in Ukrainian)
5. Makarenko E.V. Peculiarities of innovational development of European countries / E.V. Makarenko // *Problems of science*. – 2008. – № 7. – P. 39-42. (in Ukrainian)

6. Sirenko N.M. Strategic management of Ukrainian agrarian economic sector innovational development: [monography] / N.M. Sirenko. – Mykolaiv, 2010. – 416 p. (in Ukrainian)
7. Fedun I.L. PRIORITIES OF INNOVATIONAL INVESTMENT ACTIVITY INCREASE IN AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION OF UKRAINE /I.L. Fedun // Effective economy. – 2014. – № 1. – C.17-21. (in Ukrainian)

PROBLEME ȘI MODALITĂȚI DE ASISTENȚĂ FINANCIARĂ A ÎNTRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN SECTORUL AGRICOL

POPA ANDREI,
dr. hab., prof. univ.,
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu” din Cahul

Abstract: *Agricultura este considerată a fi ramură de bază în economia Republicii Moldova. Problematika finanțării antreprenoriatului din agricultură este analizată sub aspectul evaluării surselor de finanțare, modalităților de accedere la sursele de finanțare și condițiile de adoptare a deciziilor de finanțare. In articol este analizat sistemul de finanțare a activității agricole și sunt înaintate propuneri de accedere la surse de finanțare.*

Cuvinte-cheie: *agricultură, IMM, finanțare*

PROBLEMS AND WAYS OF FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Abstract: *Agriculture is considered to be the main branch of the economy of Moldova. The issue of financing entrepreneurship in agriculture is analyzed in terms of assessing sources of financing, method of accession to funding sources and conditions of adoption of financing decisions. The article analyzed the system of financing of agricultural activity and proposals are to accede to funding.*

Keywords: *agriculture, SME, financing*

Situația actuală a sectorului agricol al Republicii Moldova

Agricultura continuă să fie un sector important în economia Republicii Moldova. Pe parcursul ultimilor 10 ani se constată o creștere a numărului de agenți economici din acest sector, precum și a rezultatului activității lor.

Conform datelor Biroului Național de Statistică (BNS), în anul 2014 numărul întreprinderilor agricole în Republica Moldova a constituit 2930 întreprinderii, sau cu 941 de întreprinderi mai mult față de anul 2005. Sectorul agricol reprezintă 5,45% din numărul total de întreprinderi. Numărul angajaților care activează în întreprinderile mici și mijlocii în 2014 a constituit 42992 persoane, sau 8,27% din numărul total de angajați. Veniturile din vânzări ale întreprinderilor agricole în același an au însumat 10477,9 mil. lei sau 3,97% din veniturile totale din vânzări pe economie, profitul până la impozitare – 24,8% din profitul până la impozitare înregistrat de toate companiile. În *Figura 1* este prezentată evoluția acestor indicatori ai sectorului agricol în ultimii zece ani.

Datele statistice arată că numărul întreprinderilor a avut o tendință uniformă de creștere în perioada ultimelor zece ani, pe când veniturile din vânzări

au avut o dinamică neuniformă, înregistrând reduceri în anii 2009 și 2012, ceea ce se explică prin specificul activității agricole, care este dependentă de condițiile climaterice. Profitul pînă la impozitare, de asemenea, a înregistrat o dinamică neuniformă, iar în anul 2009 a atins chiar nivel negativ de 208,6 mln. lei.

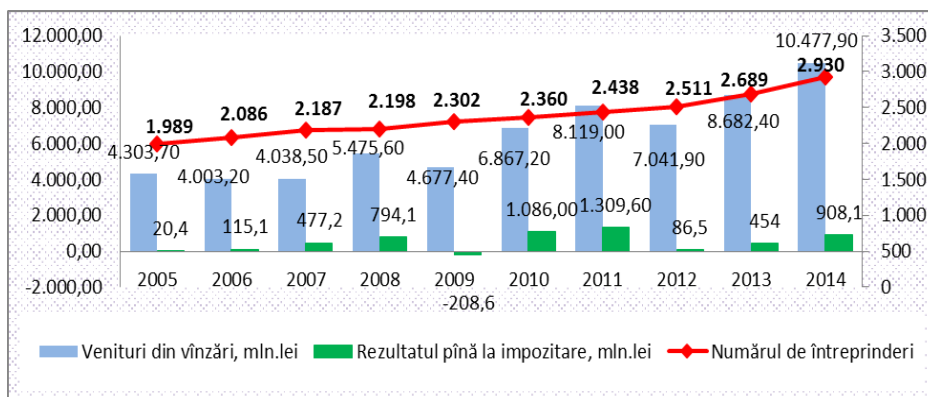


Figura 1. Evoluția întreprinderilor din sectorul agricol în perioada anilor 2005-2014

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

Pentru a înțelege mai bine evoluția întreprinderilor agricole, considerăm necesar studierea structurii acestora pe tipuri de întreprinderi, precum și cercetarea formării rezultatului financiar.

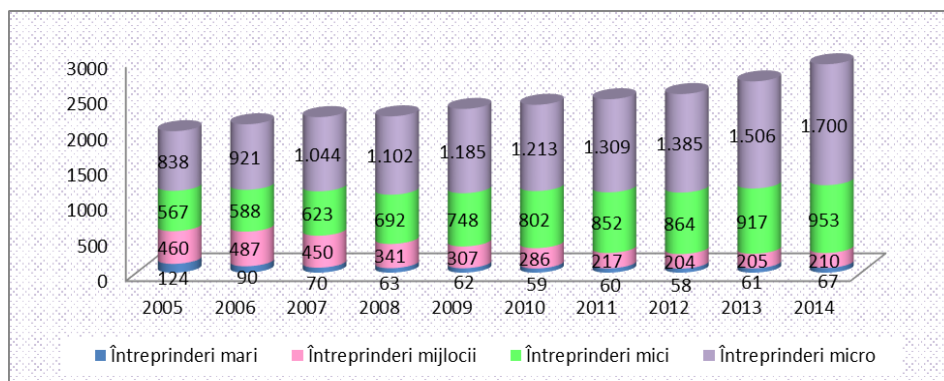


Figura 2. Evoluția întreprinderilor agricole pe tipuri în 2005-2014

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

Creșterea numărului total de întreprinderi din sectorul agricol al Republicii Moldova se datorează, în mare parte, sporirii numărului microîntreprinderilor, cu

un număr mediu scriptic anual de până la 10 angajați - de la 567 la 953 și a întreprinderilor mici, cu un număr mediu scriptic anual de până la 50 angajați - de la 838 la 1700 de întreprinderi (Figura 2).

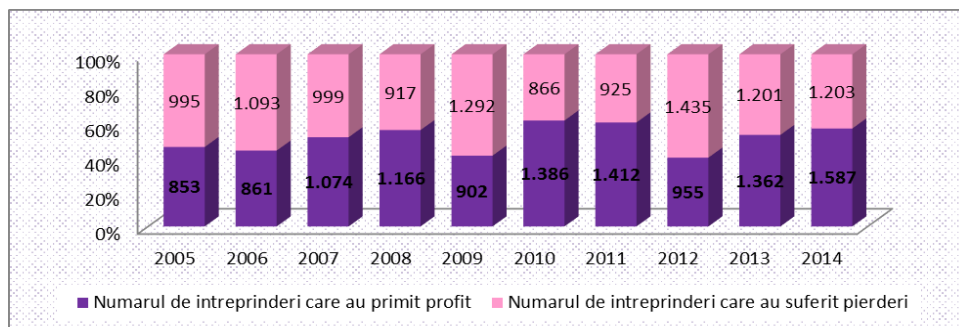


Figura 3. Evoluția structurii întreprinderilor agricole după profitabilitate
 Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

Deși numărul de întreprinderi agricole înregistrează o creștere, veniturile din vânzări și profitul până la impozitare oscilează în perioada analizată. Din datele statistice observăm, că aceasta se explică prin faptul că numărul întreprinderilor agricole care au obținut profit și numărul întreprinderilor, care au înregistrat pierderi, variază semnificativ (Figura 3). Astfel, prevalarea numărului întreprinderilor agricole neprofitabile din anii 2006, 2009 și 2012 a determinat reducerea nivelului veniturilor din vânzări și a rezultatului financiar până la impozitare la nivelul întreprinderilor agricole în ansamblu.

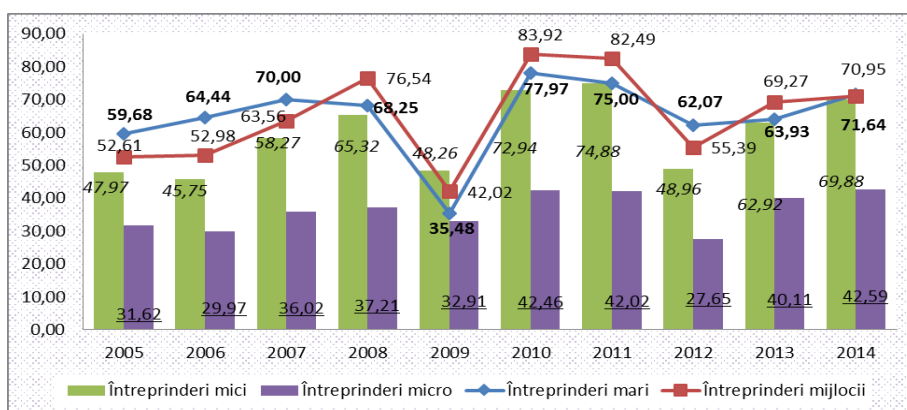


Figura 4. Ponderea întreprinderilor agricole care au obținut profit din totalul de entități economice pe categorie
 Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

La fel, putem constata că, în decursul perioadei 2005-2014, din totalul întreprinderilor agricole mari și mijlocii penderea entităților care au raportat profituri este mai mare față de ponderile IMM (Figura 4).

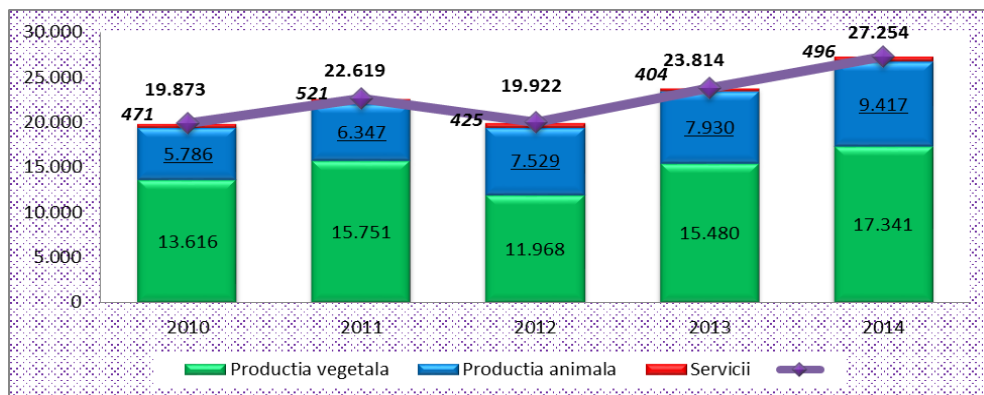


Figura 5. Evoluția structurii producției globale agricole, în prețuri curente, mln. lei

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

Analiza pe sectoare ale agriculturii (Figura 5) ne relatează că ponderea cea mai mare în producția agricolă o deține producția vegetală, ceea ce conferă activității agricole autohtone un anumit specific și o vulnerabilitate sporită față de condițiile climaterice. Dacă producția animalieră înregistrează o dinamică relativ uniformă, producția vegetală oscilează semnificativ.

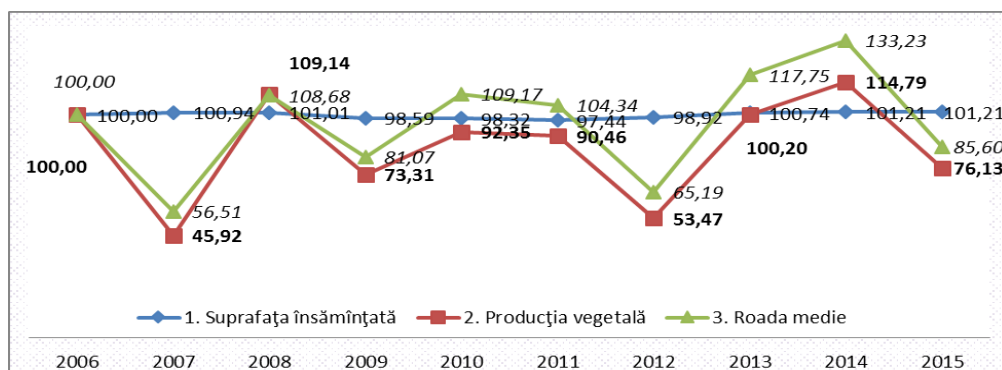


Figura 6. Evoluția anuală a suprafețelor însămînțate, producției vegetale și a roadei medii, în % față de anul de bază (2006)

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

Analiza principalilor indicatori aferenți producției vegetale – suprafața însămânțată, volumul producției vegetale, roada media la hectar - ne permite să afirmăm că oscilațiile, înregistrate în dinamică, nu sunt cauzate de modificarea semnificativă a suprafețelor însămânțate, ci de factorii naturali (*Figura 6*).

Analizând structura producției vegetale (*Figura 7*) observăm că dinamica oscilantă a acesteia se datorează evoluției neuniforme a producției culturilor de cereale, leguminoaselor-boabe și celor tehnice, care dețin ponderea majoră în producția vegetală. Sensibilitatea acestor culturi la condițiile climaterice, ne permite să deducem că tehnologiile utilizate de majoritatea gospodăriilor agricole nu fac față evenimentelor negative, cum ar fi seceta, grindina ș.a.

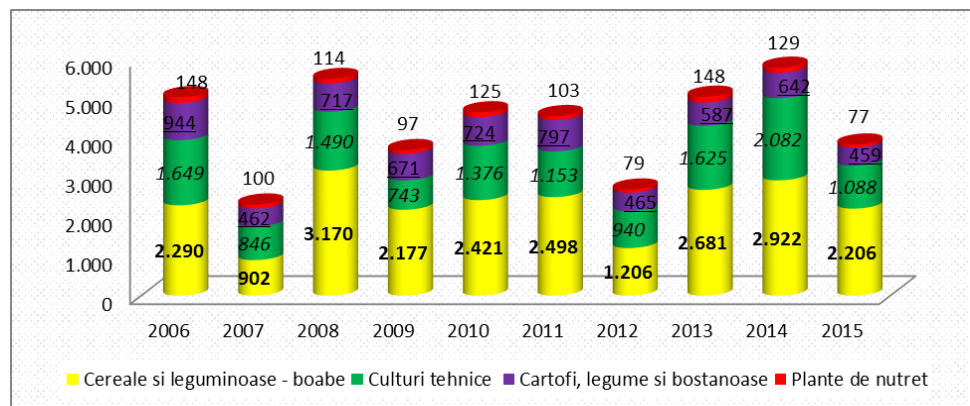


Figura 7. Evoluția producției vegetale pe categorii, mii tone

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [1]

O altă componentă importantă a producției agricole este producția animalieră, care conform Clasificatorului activităților din economia Moldovei (CAEM) [2] din anul 2005 și varianta revăzută în 2014 (CAEM Rev.2) [3] include categoriile statistice: creșterea vitelor și păsărilor, vânzarea acestora pentru sacrificare, lapte de vacă, ouă de toate felurile, lână. Din datele statistice analizate (*Figura 8*) observăm că în perioada anilor 2006-2014, doar două categorii din cele cinci menționate, și anume creșterea vitelor și păsărilor și vânzarea lor pentru sacrificare au avut o tendință ascendentă uniformă, înregistrând astfel, în anul 2014, un nivel de 317,57% și, respectiv, 351,78 % față de anul de bază 2006. Această creștere s-a datorat deschiderii accesului spre întreprinderile de procesare a cărnii tuturor, fără excepții, agenților economici, anularea a 55 la sută (37,2 mln de lei) din datoriile acumulate de întreprinderile de profil și subvenționarea lucrărilor de revitalizare și reconstrucție a întreprinderilor din domeniu [4].

De asemenea, constatăm că, pe toată perioada analizată, producția de ouă și lapte a înregistrat o dinamică neuniformă, cu nivele anuale scăzute față de anul de referință 2006, având un impact semnificativ și pentru industria prelucrătoare.

La nivel mondial, se constată o creștere a cererii de produse agroalimentare - fapt ce oferă perspective sectorului agricol autohton – și impune identificarea unor modalități de susținere financiară a antreprenoriatului din această ramură.

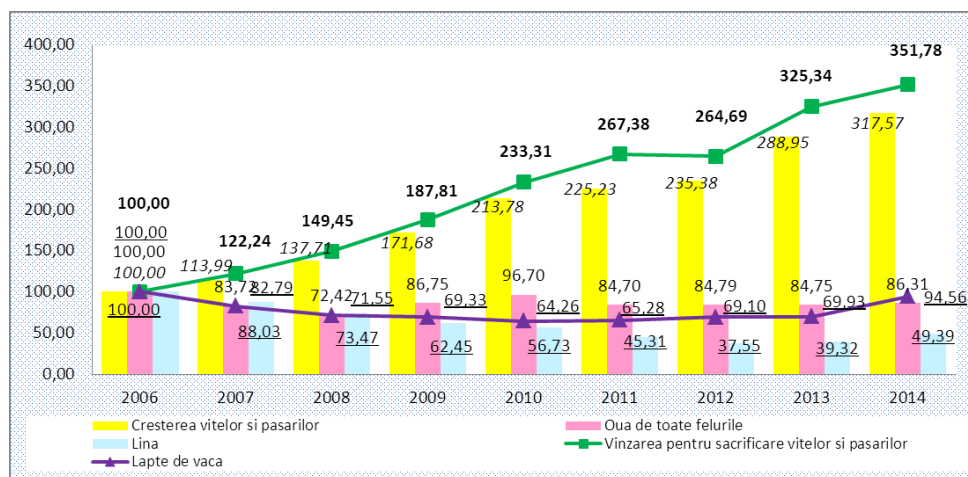


Figura 8. Evoluția producției animale pe categorii, % (anul de bază 2006)
 Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS al RM [4]

Este cunoscut deja ca întreprinderile din sectorul agricol aproape integral aplează la diverse surse de creditare pe motivul lichidității financiare limitate, caracteristice sectorului ce își desfășoară activitatea de bază preponderent în perioade de campanii de sezon. Totodată, sursele de finanțare a agriculturii invocă riscurile sporite ale sectorului, cauzate de condițiile climaterice, fluctuația cotațiilor „futures” la prețurile produselor agricole, etc. Prin urmare, selectarea mijloacelor de finanțare externă (creditare) și ponderea acestora în raport cu finanțarea internă (din surse proprii) reprezintă o decizie majoră a politicii financiare a întreprinderii și are un impact esențial în activitatea antreprenorială din sectorul agricol al Republicii Moldova.

Particularitățile finanțării sectorului agricol autohton

Conform Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova 2020”, menținerea unui nivel de trai decent al populației și a capacității de ocupare a forței de muncă în localitățile rurale și îmbunătățirea calității vieții rurale trebuie să fie una din principalele priorități ale Guvernului. În acest sens, *rolul central revine viabilității*

sectorului agroalimentar, consolidării economiei locale și a comunităților locale din mediul rural, dezvoltării satelor și a gospodăriilor țărănești.

Analizele efectuate demonstrează că agricultura este un domeniu cu rentabilitate joasă, ceea ce determină întreprinderile agricole să obțină acces la surse suplimentare, cum sunt: creditele bancare, împrumuturile de la instituții de microfinanțare, subvenții din partea statului și granturile.

Creditarea din partea băncilor înregistrează la moment o revenire, după declinul cauzat de criza financiar-economică mondială. Valoarea portofoliului brut de credite a depășit deja în luna martie curent nivelul de la sfârșitul lunii septembrie 2008 – cel mai înalt nivel al creditării de până la criză, considerat convențional și punctul de început al crizei în sistemul bancar. Însă o analiză a structurii portofoliului de creditare în sistemul bancar pe ramuri dezvăluie că creditele acordate agriculturii constituie doar 8% din totalul creditelor acordate de băncile licențiate [5].

În luna martie 2016, băncile comerciale au acordat 184 de credite întreprinderilor agricole. Conform datelor structurate în *Figura 9* observăm că din 11 bănci comerciale, patru bănci au acordat 96% din aceste credite, ceea ce limitează diversitatea creditelor pentru întreprinderile agricole.

În raport cu creditarea bancară, **microfinanțarea** rămâne a fi sursa alternativă de creditare, apărută în Republica Moldova la sfârșitul anilor '1990.

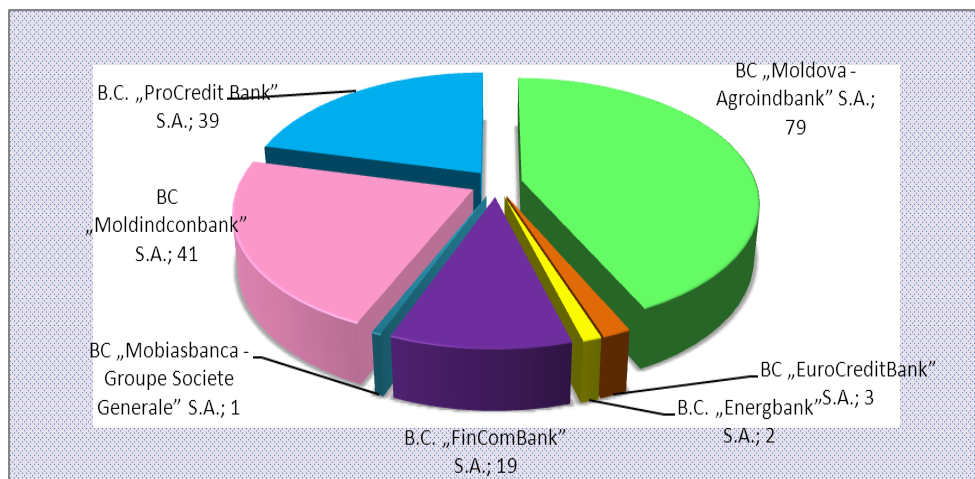


Figura 9. Structura creditelor acordate agriculturii în martie 2016
Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Naționale al RM [5]

Datele din *Figura 10* relevă faptul că numărul organizațiilor de microfinanțare și a împrumuturilor acordate de acestea înregistrează o tendință

ascendentă. Astfel, dacă în anul 2010 activau doar 37 de organizații, în anul 2014 numărul acestora a crescut pînă la 77 de unități, iar volumul împrumuturilor a sporit mai multe de 2 ori, de la 1,19 la 2,42 mld.lei.

Cu toate acestea, o analiză mai pertinentă a sectorului e greu de făcut, în condițiile în care lipsesc datele referitor la structura pe destinații a creditelor acordate de organizațiile de microfinanțare (OMF), inclusiv creditele acordate întreprinderilor mici și mijlocii (IMM), durata creditelor, etc. Se poate totuși de concluzionat, că ponderea microfinanțării în creditarea sectorului IMM este încă destul de limitată, în condițiile în care creditele totale acordate de OMF constituiau în 2009 doar 5,7% din creditele totale acordate de sectorul bancar, iar o mare parte din creditele OMF sunt credite de consum și pentru procurarea imobilelor de către persoanele fizice.

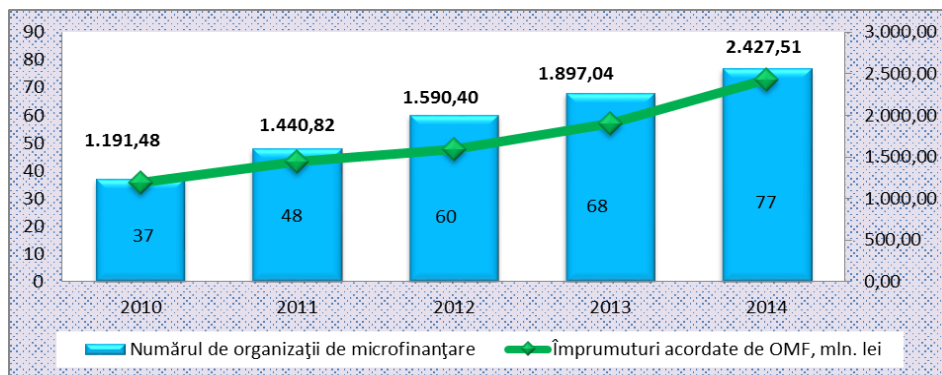


Figura 10. Evoluția numărului organizațiilor de microfinanțare și a împrumuturilor acordate de acestea

Sursa: elaborat de autor în baza datelor CNPF a RM [6]

O categorie aparte a OMF este reprezentată de către *Asociațiile de Economii și Împrumut (AEÎ)*. Acestea au ca grupuri țintă locuitorii din zonele rurale, agricultorii și micile afaceri rurale. Volumul împrumuturilor acordate de AEÎ a crescut continuu (Figura 11). AEÎ oferă în cea mai mare parte credite pe termen scurt (sezoniere), cu termene de rambursare de pînă la un an, pentru achiziționarea de mijloace circulante pentru activitățile generatoare de profit. De asemenea, AEÎ poate acorda și credite pe termen mediu, cu perioade de rambursare de pînă la trei ani (majoritatea sunt pe termen de pînă la 18 luni, însă), pentru efectuarea de investiții.

Majoritatea creditelor sunt pe termen scurt, cu sume cuprinse între 200 lei și 50.000 lei. Aproximativ 90% din acestea sunt destinate activităților din agricultură, dar în scopuri de diversificare a riscurilor, AEÎ acordă de asemenea împrumuturi procesatorilor și celor cu activități afiliate agriculturii. Circa 10% din

totalul portofoliilor de credite ale AEÎ sunt credite de consum. Aproximativ 70% din membrii asociați sunt implicați în agricultură.

Finanțarea din împrumuturile organizațiilor de microcreditare față de creditele acordate de către bănci are anumite avantaje, cum ar fi:

- Acordarea creditelor solicitanților ce nu au o istorie de creditare anterioară (cca. 80-90% din debitori nu au beneficiat anterior de credite);
- Amplasarea oficiilor de creditare mai aproape de clienți (AEÎ în circa 550 de sate, ProCredit și MicroInvest dețin reprezentanțe în majoritatea centrelor raionale);
- Pachetul minim de documente (de la 3-4 până la maximum 10 documente), prezentate de către solicitanți, ceea ce reduce substanțial din timpul și costurile necesare pentru pregătirea documentelor;

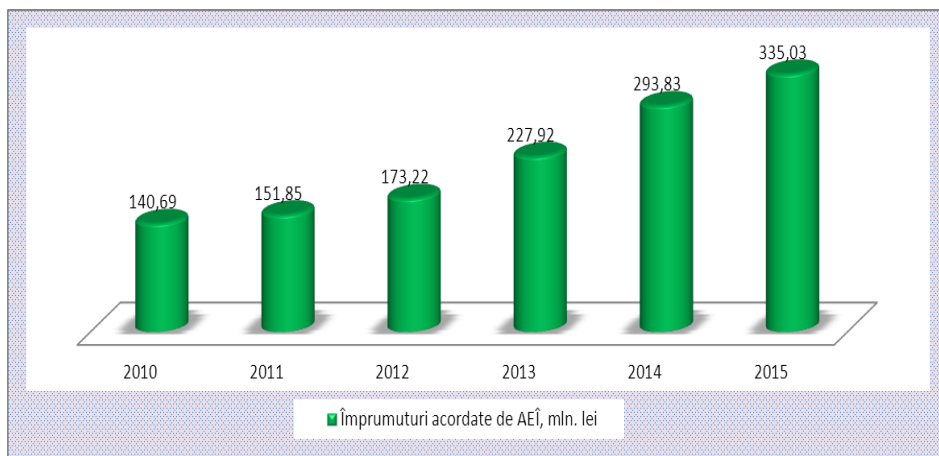


Figura 11. Evoluția împrumuturilor acordate de Asociații de economii și împrumut

Sursa: elaborat de autor în baza datelor CNPF a RM [6]

➤ Acoperirea de către unele OMF a cheltuielilor ce țin de perfectarea documentelor, în special de înregistrarea la notariat a bunurilor depuse ca garanție;

➤ Viteza mai mare de examinare a cererilor, perfectare a documentelor și eliberare a creditului (nu mai mult de 2-3 zile);

➤ Numărul mai mare de credite negarantate (fără gaj) acordate (pentru AEÎ ponderea împrumuturilor negarantate în totalul împrumuturilor constituia 92,4% la 30.09.2010);

➤ Abordarea de grup a clienților, pe principiul „responsabilității mutuale colective” (în special, aceasta se referă la AEÎ, care cunosc foarte bine activitatea și

situația inanciară a membrilor), ceea ce permite minimizarea riscurilor, a cheltuielilor de examinare și acordarea mai multor credite fără gaj;

➤ Analiza solicitărilor de credit se efectuează, în majoritatea cazurilor, prin consolidarea pozițiilor inanciare ale irmei cu activele proprii ale întreprinzătorului, ca persoană izică, ceea ce conceptualizează legătura indisolubilă între microîntreprinzător și irma pe care acesta o conduce.

Cu toate prioritățile existente față de sectorul bancar, rolul sectorului microinancării ca sursă de alternativă de împrumuturi pentru IMM rămâne, deocamdată, destul de limitat,

Având în vedere structura întreprinderilor agricole, constatăm că majoritatea din ele sunt mici și micro, care se confruntă cu probleme majore de finanțare, oscilând între pragul de rentabilitate și faliment.

O altă sursă de finanțare a întreprinderilor agricole sunt **subvențiile**, care se acordă pentru:

- creșterea competitivității sectorului agroalimentar prin restructurare și modernizare, ceea ce se realizează prin subvenționarea investițiilor pentru producerea legumelor și a fructelor pe teren protejat (sere de iarnă, solarii, tuneluri), prin subvenționarea investițiilor pentru înființarea, modernizarea și defrișareaplantațiilor multianuale, inclusiv a plantațiilor viticole și a plantațiilor pomicole, prin stimularea investițiilor pentru procurarea tehnicii și utilajului agricol convențional ș.a.
- asigurarea gestionării durabile a resurselor naturale, ceea ce se realizează prin stimularea investițiilor pentru consolidarea terenurilor agricole, stimularea investițiilor pentru procurarea echipamentului de irigare, stimularea producătorilor agricoli pentru compensarea cheltuielilor la irigare, prin stimularea investițiilor pentru procurarea echipamentului No-Till și Mini-Till.
- sporirea investițiilor în infrastructura fizică și cea a serviciilor din mediul rural, inclusiv în infrastructura *afertă întreprinderilor agricole, plasate în extravilan.*

O altă sursă de finanțare a întreprinderilor agricole sunt **grant-urile** (credite nerambursabile), scopul cărora se rezumă la reducerea sărăciei în mediul rural din Republica Moldova, prin contribuirea la formarea condițiilor favorabile pentru cei mai săraci membri ai societății rurale în vederea creșterii veniturilor acestora prin acces sporit la piețe și locuri de muncă.

Problematika accesului la finanțare este caracteristică nu doar pentru IMM-urile din Republica Moldova. Literatura de specialitate abundă de studii și analize referitoare la așa numitul „*financial gap*” în finanțarea IMM-urilor. Deși se recunoaște că problema respectivă există în toate economiile, inclusiv cele dezvoltate, este unanim recunoscut că aceasta este mult mai acută în țările în tranziție și în curs de dezvoltare. Printre cauzele unei asemenea situații se invocă:

- a) Instituțiile financiare din țările respective nu au suficiente stimulente pentru a opera în sectorul IMM;
- b) Antreprenorii din sectorul IMM, tind să evite reglementările și impozitele din sectorul formal, activând total sau parțial în sectorul informal;
- c) Guvernele din țările respective nu au suficiente capacități administrative pentru a aplica eficient legile și reglementările.

Aceleași studii și analize evidențiază **4 bariere principale în accesul IMM-urilor la finanțare:**

1. *Lipsa de informații, sau asimetria informațională* existentă între micul business, pe de o parte, și creditorii sau investitorii, pe de altă parte. Problema asimetriei informaționale rezultă din faptul că antreprenorii dispun de informații despre business-ul lor care nu poate fi ușor accesată, sau nu poate fi accesată deloc de către creditorii/investitorii potențiali. Aceasta creează o dublă problemă: pe de o parte, creditorii/investitorii nu pot diferenția între companiile sau proiectele „de calitate înaltă” și cele „de calitate joasă” (problema selecției adverse), iar pe de altă parte, odată ce banii au fost alocați, aceștia nu pot aprecia dacă mijloacele sunt utilizate în mod corespunzător (problema hazardului moral). În timp ce problemele respective sunt caracteristice și în raport cu businessul mare, acestea sunt mult mai acute în cazul IMM-urilor. Informația, pe care IMM-urile o pot pune la dispoziția creditorilor/investitorilor (sub formă de rapoarte financiare, business planuri, etc.), este lipsită, de cele mai multe ori, de detalierea și rigurozitatea necesară. Problema este agravată și de nivelul mai redus de cunoștințe specifice, din care cauză antreprenorii nu-și pot argumenta și susține corespunzător demersurile. Deseori, informația nu este îndeajuns de exactă și realistă, clară și transparentă;

2. *Riscurile mai mari asociate cu business-ul mic și mijlociu.* Creditorii/investitorii percep business-ul mic și mijlociu ca fiind mai riscant dintr-un șir de motive. În primul rând, IMM-urile se confruntă cu un mediu mai incert și mai competitiv decât întreprinderile mari – acestea au rate de rentabilitate mai mari, dar și rate ale eșecurilor mai mari. În al doilea rând, IMM-urile sunt dotate mai slab din punct de vedere al resurselor umane și de capital, pentru a face față condițiilor adverse de piață. În al treilea rând, există problema sistemelor de contabilitate, care subminează accesibilitatea și credibilitatea informației referitoare la profitabilitate și la capacitatea de plată. În țările în curs de dezvoltare la acestea se adaugă problema mediului de operare mult mai volatil, care influențează negativ siguranța tranzacțiilor.

3. *Costurile administrative și de tranzacție mai mari în cazul finanțării IMM-urilor.* Indiferent de gradul de risc, finanțarea IMM-urilor comportă costuri mai mari în comparație cu business-ul mare. Majoritatea costurilor implicate (administrative, de analiză, de înregistrare, de monitorizare, etc.) sunt costuri fixe, care nu variază în funcție de mărimea finanțării. Din nou, problema este mai acută

în țările în curs de dezvoltare din următoarele considerente: (i) instituțiile financiare duc lipsă de sisteme adecvate de management informațional; (ii) sectoarele de furnizare a informației economice sunt slab dezvoltate; (iii) serviciile publice asociate cu înregistrarea drepturilor de proprietate, gajurilor, etc. sunt slab dezvoltate. Problema este parțial rezolvată prin perceperea unor dobânzi sau comisioane mai ridicate, practicate în cadrul schemelor de microfinanțare, acest lucru este însă posibil până într-o anumită măsură;

4. *Lipsa gajului.* Pentru a diminua riscurile legate de problemele „selecției adverse” și a „hazardului moral”, creditorii solicită, de obicei, gaj. Acesta este, probabil, cel mai des citat obstacol întâlnit de IMM-urile în căutarea finanțării. Este larg recunoscut că această problemă este mult mai acută în țările în curs de dezvoltare; În țările în curs de dezvoltare obstacolele enumerate sunt agravate de factorii juridici și instituționali. În primul rând, multe din aceste țări au un sector bancar foarte concentrat și necompetitiv. Deseori, acesta este rezultatul reglementărilor restrictive. Situația respectivă întărește tendința băncilor de a adopta politici conservative în creditare sau de a percepe dobânzi înalte. Dacă băncile pot prospera cu un număr stabil de clienți foarte buni, acestea nu vor avea stimulente reale pentru a-și îmbunătăți gama de produse și, în particular, nici un stimulent să meargă „în jos” pe scara creditării, pentru a satisface necesitățile de finanțare ale micului business. Același lucru este adevărat și în cazul când băncile pot obține profituri substanțiale doar prin simpla cumpărare-vânzare a datoriei de stat, fapt ce rezultă în abandonarea business-ului mic în afara schemelor de creditare. În al doilea rând, sistemele juridice insuficient de dezvoltate împiedică apariția anumitor instrumente financiare, ca elemente de diminuare a riscurilor. De exemplu, prevederile legale referitoare la dreptul de gaj (cum acesta este protejat, cum este determinată prioritatea în exercitarea dreptului de gaj, etc.) sunt de o importanță crucială în determinarea eficienței gajului ca instrument de diminuare a riscului de credit. În mod similar, dacă legislația comercială oferă protecție limitată acționarilor minoritari, dezvoltarea capitalului de risc și a „îngerilor” financiari va fi afectată negativ. Aceste probleme au fost mai cu seamă acute la începutul perioadei de tranziție a fostelor țări socialiste. În al treilea rând, chiar dacă o legislație adecvată este prezentă, există probleme cu aplicarea în practică a acesteia. Acest lucru se referă la procedurile îndelungate de înregistrare a gajului, intrare în posesia gajului, obținerea informațiilor referitoare la statutul anumitor active, corupție, etc. În al patrulea rând, „infrastructura informațională” este în mare parte subdezvoltată. Lipsesc birourile de creditare, alte mecanisme de colectare și schimb a informațiilor despre capacitatea de plată a debitorilor. Acestea, fără îndoială, sporesc asimetria de informații dintre debitori și creditori/investitori.

Comportamentul instituțiilor financiare și factorii instituționali nu sunt unicele impedimente în calea accesului mai bun al IMM-urilor la finanțare. Există bariere și pe partea de „cerere” a finanțării. Bancherii și investitorii din întreaga lume menționează 3 bariere principale în acest context: a) Calitatea joasă a proiectelor propuse spre finanțare; b) Lipsa de abilități, a IMM-urilor, de a utiliza cu maximă eficiență resursele financiare disponibile; c) Atitudinea adversă a IMM-urilor față de investițiile în capital.

Esența metodelor de finanțare a activității de antreprenariat

Una dintre deciziile fundamentale de politică financiară o reprezintă alegerea mijloacelor de finanțare, respectiv determinarea, pe de-o parte a volumului finanțării externe, comparativ cu finanțarea internă, iar pe de altă parte a „compoziției” finanțării externe. Alegerea tipului de finanțare și continua finanțare a proiectelor reprezintă, de asemenea, sarcini esențiale ale managerilor financiari. O altă decizie financiară importantă o constituie alegerea tipului de împrumut pe termen scurt, mediu sau lung- care să corespundă cât mai bine nevoilor firmei și să necesite costuri cât mai reduse.

Elaborarea politicii financiare a firmei presupune, așadar, determinarea nevoilor de finanțare pentru un anumit orizont de timp, alegerea variantei adecvate de îndatorare, precum și stabilirea raportului optim între necesarul de finanțare pe termen scurt și cel pe termen mediu sau lung [7].

Desfășurarea activității la nivelul unei firme generează necesități importante de finanțare aferente ciclului de exploatare dar și activităților de dezvoltare, restructurare sau modernizare. Pentru finanțarea acestora se pot utiliza *resurse interne* dar și *resurse externe*.

De regulă, activitatea de investiții este cea mai importantă „consumatoare” de resurse externe. În condițiile în care firma dispune de mai multe posibilități de finanțare a activității sale, se pune problema de a alege acele posibilități de finanțare care se potrivesc cel mai bine nevoilor sale. Această selecție se face ținând cont de anumite condiții care limitează aria posibilităților de procurare de resurse. Acoperirea deficitului de resurse pe termen lung se poate realiza prin apelarea la sistemul bancar, piața de capital, firme specializate sau stat. Întrucât aceste resurse intră în componența capitalului permanent, regăsindu-se în mecanismul financiar al firmei pe o perioadă lungă de timp, se impune o fundamentare pertinentă a deciziei de finanțare. În acest sens, raportul dintre finanțarea prin îndatorare și capitalurile proprii trebuie să asigure cel mai mic cost de finanțare, decizia de finanțare bazându-se pe optimizarea proporției dintre sursa de finanțare, alocarea și utilizarea fondurilor și obținerea de excedente financiare viitoare ce vor permite rambursarea împrumuturilor și dezvoltarea activității.

Stabilirea unei structuri financiare este o decizie importantă ce se include

în sfera politicii financiare a firmei. Astfel, trebuie să se decidă modalitatea de repartizare a finanțării între datoriile pe termen scurt și utilizarea capitalurilor permanente.

Analiza trebuie aprofundată pe structura capitalurilor permanente, impunându-se alegerea proporției dintre capitalurile proprii și cele împrumutate pe termen mediu și lung. Antreprenorii/managerii trebuie să adopte decizia de finanțare pornind de la capacitatea de îndatorare, nivelul rentabilității financiare, tipul necesităților de finanțare, previziunile cash-flow-urilor viitoare. Nu trebuie omis însă faptul că decizia de finanțare este supusă și influenței exercitată de evoluția unor indicatori macro-economiци: inflație, rata dobânzii, cursul de schimb, PIB dar și de componenta fiscală și cea legislativă.

Perfecționarea metodelor și instrumentelor de selectare a mijloacelor de finanțare adecvate nevoilor entității pun în legătură patru tipuri de resurse financiare [8]:

- Autofinanțarea întreprinderii;
- Finanțarea externă prin participarea la capitalul propriu al întreprinderii;
- Finanțarea externă prin împrumuturi sau credite la termen acordate întreprinderii;
- Creditarea între întreprinderi/creditul comercial.

Se prezintă două modalități principale de finanțare a întreprinderilor agricole:

- din veniturile personale ale acționarului: surse proprii, profit, amortisment, provizionare;
- din credite bancare: finanțare directă, prin credite bancare, și finanțare indirectă cafacând parte, centrele incubatoare de afaceri, împrumuturile obligatate, leasingul, etc [9].

Obiectul deciziei de finanțare pe termen scurt îl constituie selecția și mobilizarea operativă a surselor de capitaluri circulante, la cel mai redus cost al procurării acestora, în condiții de reducere a riscului.

Mijloacele de procurare a capitalurilor circulante se împart în trei categorii:

1. surse proprii;
2. surse atrase (datorii de exploatare);
3. surse împrumutate.

Acoperirea financiară a activelor circulante cu **fonduri proprii**, chiar dacă implică participarea „investitorilor de capitaluri” la proprietate și la distribuția profitului net, constituie, totuși, cea mai sigură sursă de finanțare, determină autonomia financiară și elimină riscul retragerii forțate a capitalurilor. Această finanțare se efectuează prin intermediul fondului de rulment, un surplus de surse permanente, degajat din finanțarea pe termen lung a nevoilor permanente,

reprezentînd excedentul activelor pe termen scurt asupra pasivelor pe termen scurt.

În mărime absolută, fondul de rulment se determină în două variante: fie ca diferență între capitalurile proprii și datoriile financiare, pe de o parte, și activele imobilizate nete, pe de altă parte,

$$FR = \text{Capital permanent} - \text{Active imobilizate} = \\ (\text{Capitaluri proprii} + \text{Datorii financiare}) - \text{Active imobilizate} \quad (1.1.)$$

fie ca diferență între active circulante și datoriile pe termen scurt:

$$FR = \text{Active circulante} - \text{Datorii pe termen scurt} \quad (1.2.)$$

Fondul de rulment reprezintă partea din capitalul permanent care poate fi utilizată pentru finanțarea activelor circulante, adică excedentul de capital permanent față de active imobilizate sau excedentul activelor circulante cu lichidități pe termen mai mic de un an, față de datoriile cu exigibilitate pe termen mai mic de un an [10].

Sursele atrase reprezintă datoriile ale întreprinderii față de terți (furnizori, personal, stat etc.), atrase pe o anumită perioadă de timp, ca urmare a reînnoirii continue a acestora.

Acestea sunt, practic, niște împrumuturi pe termen scurt indirecte care se creează prin decalajul de timp dintre momentul vânzării sau prestării serviciului și momentul în care beneficiarul îl plătește.

Creditele comerciale cuprind:

- creditul vânzător– reprezintă vânzările de mărfuri pe credit. Firma va apare în două ipostaze și anume: cea de împrumutat prin creditele furnizori pentru echipamente, materiale etc. și de cea de împrumutător, prin creditele-clienți pentru produsele livrate sau lucrărilor executate beneficiarilor săi;

- creditul cumpărător– reprezintă plățile în avans, și, în acest caz, firma poate fi atât beneficiara avansurilor primite de la clienți, cât și plătitoare de avansuri către furnizorii săi. Acestea sunt utilizate în procesele de exploatare cu ciclu lung de fabricație (construcții, agricultură).

În completarea surselor proprii și atrase, întreprinderea agricolă poate apela la credite bancare pe termen scurt, cum sunt creditele de trezorerie sau de scont.

Creditele de trezorerie sunt acordate de către bănci firmelor, la cererea acestora, pentru acoperirea nevoilor legate de decalajele existente între cheltuielile și veniturile din exploatare determinate de caracterul ciclului de exploatare (sezonalitate, lungimea acestuia etc.) dar și unele decalaje legate de mărimea creditului comercial, întârzieri în livrări etc.

Scontul este operațiunea de credit prin care bancherul pune la dispoziția unui client o sumă de bani, în schimbul unui efect comercial (trată, bilet la ordin) înainte ca acesta să ajungă la scadență, după deducerea unei dobânzi, a unor cheltuieli diverse și a unui comision. Creditul de scont are avantajul că este mai puțin scump, deoarece efectele scontate reprezintă o garanție suficientă pentru bancă. Ca dezavantaj se reține faptul că apelarea la acest credit de către firmă nu este întotdeauna posibilă din cauză că nevoile de lichidități nu coincid întotdeauna cu portofoliul de efecte deținut de firmă [11].

În ceea ce privește finanțarea pe termen lung a unei întreprinderi agricole, aceasta are la dispoziție trei tipuri de surse de finanțare:

1. surse proprii (atât interne, cât și externe);
2. surse împrumutate (prin emisiunea și vânzarea de obligațiuni sau prin contractarea de credite bancare pe termen mediu și lung);
3. surse închiriate, cu posibilitatea cumpărării ulterioare, la un preț prestabilit, a active lor fixe (leasing).

În general, finanțarea unei firme pe termen lung poate fi descrisă schematic prin *Figura 12*.

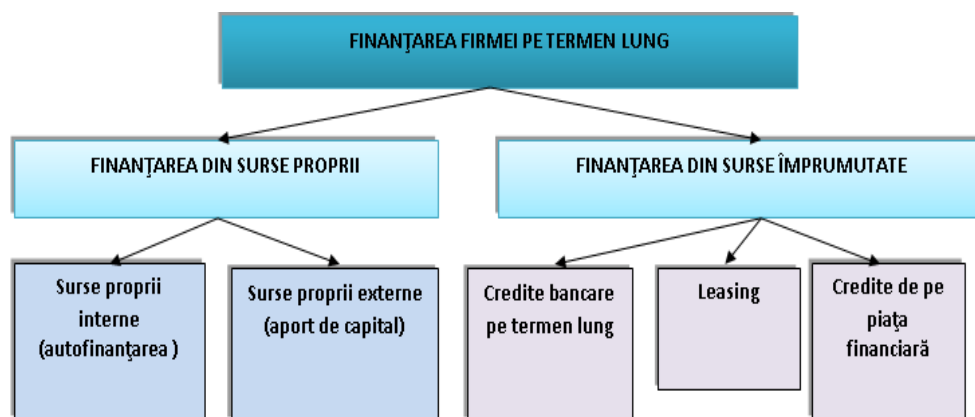


Figura 12. Finanțarea întreprinderii pe termen lung

Sursa: [12]

Autofinanțarea are un rol foarte important pentru politica de finanțare. Întreprinderea, în loc să ceară un aport nou de la asociații săi, sau să își facă datoriile față de terți, prelevă o parte din mijloacele financiare din resursele pe care le procură din activitatea proprie. Autofinanțarea reprezintă veniturile nete proprii destinate formării capitalurilor.

Autofinanțarea constituie baza oricărei dezvoltări a întreprinderilor. Este cea mai cunoscută formă de finanțare pentru agenții economici și presupune ca

entitatea să își asigure dezvoltarea prin forțe proprii, folosind drept surse o parte a profitului obținut în exercițiul precedent și fondul de amortizare. Aceasta urmărește acoperirea necesarului de înlocuire a activelor imobilizate, dar și creșterea activelor de exploatare.

Profitul unei societăți comerciale pe acțiuni are două mari destinații: distribuire de dividende și reinvestire (autofinanțare). Pe de o parte, dacă se ia decizia de a se distribui dividende, atunci se va diminua suma destinată autofinanțării, însă această decizie va avea efecte pozitive, din următoarele considerente: crește fidelitatea acționarilor față de societate, aceștia își vor menține acțiunile timp îndelungat, fără intenția de a le vinde, ceea ce va duce la creșterea cursului lor, deci a valorii de piață a întregii firme. Pe de altă parte, decizia de a reinvesti profitul majorează resursele de autofinanțare, dar poate provoca nemulțumirea unei părți a acționarilor, care vor avea tendința de a vinde acțiunile deținute, ceea ce poate duce la scăderea cursului acțiunilor și a capitalizării bursiere a firmei.

În cazul în care capacitatea de autofinanțare este insuficientă întreținerea apelează la surse externe de capital: proprii, prin noi aporturi de capital sau prin subvenții de la bugetul statului; împrumutate; închiriate.

Creșterile de capital reprezintă un mijloc de finanțare prin fonduri proprii, ca și autofinanțarea. Deosebirea constă în faptul că în timp ce autofinanțarea este, practic, o finanțare internă, realizată prin efortul propriu al firmei, respectiv capitalizarea unei părți a beneficiului, creșterea de capital reprezintă o finanțare externă, prin fonduri proprii aduse din afara societății, de către acționari.

Creșterea capitalului social poate avea ca surse:

- noi aporturi în numerar sau în natură ale acționarilor (determină creșterea efectivă a capitalului social);
- încorporarea rezervelor (reprezintă conversii ale posturilor de pasiv);
- conversiunea datoriilor în contribuții la capitalul social (reprezintă conversii ale posturilor de pasiv).

Finanțarea pe termen lung din surse împrumutate include următoarele:

- Credite și împrumuturi bancare pe termen mediu și lung;
- Credite leasing;
- Împrumuturi obligatare.

Creditul este conceput din punct de vedere al clientului ca sursa de finanțare necesară desfășurării, continuării, dezvoltării sau restructurării activității acestuia, iar pentru bancă, ca un plasament cu risc asumat în vederea obținerii unui profit corespunzător. Debitorul are obligația rambursării sumei împrumutate și plății dobânzii către creditor.

Leasing-ul este o formă de finanțare pe termen mediu și lung. Leasing-ul a apărut în S.U.A. și s-a afirmat ulterior și în țările Europei Occidentale. În esență, leasingul este o formă de închiriere realizată de societăți financiare specializate

(societăți de leasing) a unor bunuri de echipament către firme (beneficiari) care nu dispun de fonduri proprii ori nu pot sau nu doresc sărecurgăla credite bancare pentru cumpărarea acestora de la producători.

Împrumuturile din emisiuni de obligațiuni denumite și credite obligatate reprezintă datorii pe termen lung, create prin vânzarea de titluri de credit, negociate către public. Prin emisiunea de obligațiuni, firma (societate comercialăpe acțiuni) face apel la economiile publice, astfel că solicită finanțare de la un ansamblu de indivizi (persoane fizice și juridice) și nu de la o instituție financiară [12].

Structura financiară a întreprinderii constituie una din problemele importante ale managementului financiar. Ea reprezintă suportul strategiei de dezvoltare a întreprinderii. Obținerea capitalului întreprinderii antrenează costuri: dividende, impozite și/sau taxe și dobânzi. Capitalul colectat trebuie angajat într-un proces de producție și de schimb care degajează un surplus (profit) din care se scad diferite impozite, taxe în conformitate cu legea.

Obținerea de resurse financiare, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung, remunerarea finanțărilor ce pun la dispoziția firmei aceste fonduri, implică anumite costuri ce trebuie luate în considerare în momentul adoptării deciziei de finanțare. În aceste condiții, managementul financiar trebuie să promoveze soluții de finanțare, viabile și flexibile, care să satisfacă nevoile de finanțare datorate evoluției afacerii, în condițiile asigurării unui raport optim între rentabilitatea și riscurile asumate de către firmă.

Maximizarea valorii de piață a firmei presupune adoptarea de decizii de finanțare, care să asigure, concomitent cu un nivel minim al costului capitalului, următoarele deziderate:

- menținerea unui nivel corespunzător al autofinanțării, ca și garanție a rentabilității curente și viitoare a firmei, precum și a rambursării creditelor;
- asigurarea unei structuri optime a capitalului, în funcție de strategia de finanțare stabilită;
- promovarea unei politici de îndatorare eficiente;
- aplicarea, pe termen mediu și lung, a unei politici de capitalizare care să asigure atât funcționarea și dezvoltarea firmei, cât și o remunerare satisfăcătoare, pe termen scurt, prin intermediul dividendelor acordate [7].

Avantajele și dezavantajele metodelor moderne de finanțare a activității de antreprenoriat

Orice metodă de finanțare a activității antreprenoriale prezintă atât avantaje, cât și dezavantaje, pe care orice manager trebuie să le cunoască, în vederea alegerii celei mai potrivite modalități de finanțare a activității entității la un anumit moment de timp.

Într - o economie de piață principalele avantaje ale *autofinanțării* se referă la aceea că, autofinanțarea constituie un mijloc sigur de finanțare [13], avînd în vedere că în anumite situații conjuncturale întreprinderile întîmpină greutăți în colectarea de capitaluri de pe piața financiară și monetară, de asemenea, ea apără libertatea de acțiuni a întreprinderilor, în sensul că autonomia financiară dobîndită prin autofinanțare îngăduie acesteia independența de gestionare față de organismele financiare și de credit, organisme care exercită un control riguros spre a-și asigura garanția capitalurilor date cu împrumut (*Tabelul 1*).

Cu toate acestea, autofinanțarea are o serie de *limite*, derivate din faptul că orice alte categorii de finanțare a firmei în afara autofinanțării se bazează, de fapt, pe așteptările privind crearea unei capacități de autofinanțare viitoare. Aceste limite se exprimă prin faptul că, unele firme pot avea o mare capacitate de autofinanțare dar să nu necesite finanțări mari, în timp ce alte firme să se confrunte cu fenomenul inversat. Din acest motiv, autofinanțarea nu asigură o întîlnire reală dintre capacitatea de finanțare și nevoia de finanțare, ceea ce, la nivelul economiei naționale poate produce unele dezechilibre. În plus, capacitatea de autofinanțare poate fi extrem de fluctuantă în timp, deseori din motive care nu sunt imputabile firmei în cauză, ci mediului economic în care ea își desfășoară activitatea.

Tabelul 1. Avantajele și dezavantajele autofinanțării

Avantaje	Dezavantaje
Constituie un mijloc sigur de finanțare	Costuri de oportunitate
Asigură independența sau autonomia in gestionare față de acționari, față de organismele financiare și de credit	Nu asigură o întîlnire reală dintre capacitatea de finanțare și nevoia de finanțare
Prin capitalizarea unei părți din profit, crește valoarea bursieră a întreprinderii	Capacitatea de autofinanțare poate fi extrem de fluctuantă în timp din cauza mediului economic
Profitul reinvestit este exonerat de la plata impozitului pe profit	

Sursa: elaborat de autor în baza: Dumbrăveanu L. [12]

Finanțarea prin acțiuni comune sau preferențiale prezintă o serie de *avantaje* și *dezavantaje* pentru întreprinderi în raport cu finanțarea prin îndatorare (*Tabelul 2*). Printre avantaje considerăm că se regăsește aceea, căafît acțiunile comune cât și cele preferențiale nu obligă întreprinderile să plătească sume fixe către acționari, spre deosebire de finanțarea prin îndatorare care presupune obligația legală de plată a dobînzii la datoriile respective, indiferent de situația activităților întreprinderilor și de fluxurile de numerar. De asemenea, prin vânzarea

de acțiuni preferențiale, directorul financiar se sustrage de la clauza de participare egală a noilor acționari la profiturile viitoare mai mari ale întreprinderii, care ar fi o cerință la vânzarea de noi acțiuni comune suplimentare. Tot aici, amintim că finanțarea prin acțiuni preferențiale permite întreprinderii să evite împărțirea controlului prin participare la vot.

Având în vedere că acțiunile comune nu au o scadență, ele nu trebuie răscumpărate niciodată, ceea ce nu este cazul în situația îndatorării. Iar deoarece acțiunile comune conferă siguranță împotriva pierderilor creditorilor, vânzarea de acțiuni comune crește credibilitatea acordată întreprinderilor [12].

Dacă întreprinderile au perspective, acțiunile comune pot fi adesea vândute în termeni mai avantajoși decât obligațiunile. Acțiunile commune atrag anumite grupuri de investitori deoarece, de regulă, au o rentabilitate totală mai mare (dividende plus câștig de capital) decât acțiunile preferențiale sau obligațiunile. De obicei, acțiunile comune și dividendele acestora cresc în valoare în perioadele inflaționiste;

Tabelul 2. Avantajele și dezavantajele emisiunii de acțiuni

Avantaje	Dezavantaje
Sporește încrederea terților (bănci, parteneri de contracte) în întreprinderi	Vânzarea de acțiuni comune extinde dreptul de vot și controlul deținătorilor noilor acțiuni
Nu obligă întreprinderile să plătească sume fixe către acționari	Acțiunile comune dau noilor deținători dreptul de a împărți veniturile întreprinderilor
Finanțarea prin acțiuni preferențiale nu influențează structura proprietarilor	Costurile de subscriere și de distribuție a acțiunilor comune sunt, de obicei, mai mari decât cele pentru subscrierea și distribuția acțiunilor preferențiale sau obligațiunilor.
Acțiunile comune nu au o scadență	Dividendele acțiunilor comune nu sunt deductibile ca o cheltuială la calculul venitului impozabil
Crește credibilitatea acordată întreprinderilor	
Acțiunile preferențiale permit întreprinderii să păstreze activele ipotecabile	Deoarece dividendele plătite de acțiunile preferențiale nu sunt deductibile din impozite, costul acestei componente este mult mai mare decât al obligațiunilor.
Contribuie la menținerea unei rezerve a capacității de îndatorare	

Sursa: elaborat de autor în baza: Dumbrăveanu L. [12]

Acțiunile preferențiale permit întreprinderii să păstreze activele ipotecabile pentru utilizare în caz de urgență, spre deosebire de obligațiuni, astfel ele permit colectarea de fonduri când aceste active sunt deja ipotecate. Întrucât investitorii evită să ofere capital unei întreprinderi cu probleme sau, dacă o fac, au nevoie de o garanție, din punct de vedere practic aceasta înseamnă că o astfel de întreprindere poate obține capital suplimentar numai prin îndatorare, care este mai sigură din punctul de vedere al investitorilor. Deoarece trezorerii întreprinderilor cunosc bine acest lucru, ei optează adesea pentru finanțare prin emisiune de acțiuni comune în perioadele bune, pentru a menține o anumită rezervă a capacității de îndatorare. Menținerea unei astfel de rezerve adecvate a capacității de îndatorare este un considerent important în cele mai multe decizii de finanțare.

În ceea ce privește *dezavantajele* emisiunii de acțiuni comune sau preferențiale pentru întreprinderi, în comparație cu finanțarea prin îndatorare, menționăm că vânzarea de acțiuni comune extinde dreptul de vot și controlul deținătorilor noilor acțiuni. Din acest motiv, finanțarea prin emisiune de acțiuni suplimentare este evitată adesea de întreprinderile mici și nou înființate, al căror proprietar – manager ar putea să nu dorească să împartă controlul acestora cu persoane din afară.

De asemenea, acțiunile comune dau noilor deținători dreptul de a împărți veniturile întreprinderilor; dacă profitul crește, noii acționari vor avea partea lor. Dacă întreprinderea s-ar finanța prin îndatorare, noii investitori ar beneficia numai de o sumă fixă, indiferent de profitabilitatea acesteia. Costurile de subscriere și de distribuție a acțiunilor comune sunt, de obicei, mai mari decât cele pentru subscrierea și distribuția acțiunilor preferențiale sau obligațiunilor. Costurile de emisiune asociate cu vânzarea de acțiuni comune sunt în mod caracteristic mai mari deoarece costurile de investigare a unei investiții în acțiuni sunt mai mari decât pentru o emisiune comparabilă de obligațiuni și acțiunile sunt mai riscante decât datoriile, ceea ce înseamnă că investitorii trebuie să își diversifice acțiunile pe care le dețin.

Dacă întreprinderea are mai multe acțiuni sau mai puține datorii decât așa-numita structură optimă a capitalului, costul mediu al capitalului va fi mai mare decât ar trebui. De aceea o întreprindere nu va dori să vândă acțiuni în momentul în care ponderea acțiunilor depășește nivelul optim [12]. De asemenea, e important de luat în calcul că dividendele acțiunilor comune nu sunt deductibile ca o cheltuială la calculul venitului impozabil, în timp ce dobânda obligațiunilor este deductibilă. Impactul acestui factor se reflectă în costul relativ al capitalurilor proprii comparativ cu capitalul obținut prin îndatorare. Pentru acțiunile preferențiale, principalul dezavantaj este costul. Deoarece dividendele plătite de acțiunile preferențiale nu sunt deductibile din impozite, costul acestei componente este mult mai mare decât al obligațiunilor. Costul datoriilor după impunere este, pentru

întreprinderile profitabile, aproximativ jumătate din rata specifică a cuponului. Costul acțiunilor preferențiale este egal cu întregul procent al dividendelor preferențiale.

Creditul bancar reprezintă o sursă principală de fonduri, în special pentru firmele mici și mijlocii. Printre *avantajele* creditului bancar (*Tabelul 3*) regăsim obținerea de fonduri suplimentare, peste cele proprii, precum și stabilirea unei relații cu o instituție financiară cunoscută, ceea ce conferă accesul mai ușor la alte servicii furnizate de către bancă.

Tabelul 3. Avantajele și dezavantajele finanțării prin emisiunea de obligațiuni

Avantaje	Dezavantaje
Determină mobilizarea unor resurse importante de finanțare;	Implică efectuarea unor cheltuieli financiare, indiferent de rezultatele înregistrate de societate;
Permite evitarea băncilor și a cheltuielilor bancare în procurarea resurselor necesare;	
Se obține un profit mai mare pentru reinvestire decât în cazul finanțării prin emisiune de acțiuni;	Determină diminuarea lichidităților societății emitente ca urmare a obligativității rambursării împrumutului;
Oferă posibilitatea rambursării anticipate în funcție de evoluția ratei dobânzii;	
Nu modifică structura acționariatului; nu conferă creanțierilor întreprinderii drepturi în adoptarea deciziilor	Există riscul ca operațiunea de subscriere să nu aibă succes.

Sursa: elaborat de autor în baza: Dumbrăveanu L. [12]

Obținerea unui credit poate funcționa ca un semnal ce atestă viabilitatea afacerii în fața altor investitori potențiali, de asemenea, necesitatea de a convinge banca de viabilitatea afacerii sau simpla completare a unei cereri de creditare poate "forța" întreprinzătorul să își analizeze în mod obiectiv afacerea, să obțină o imagine clară a situației sale financiare și un tablou al punctelor slabe, punctelor tari, oportunităților și amenințărilor care caracterizează situația firmei. În cazul anumitor forme de credit există un grad de flexibilitate în ceea ce privește sumele angajate, datele la care se angajează sumele respective, dobânzile și termenele de rambursare (*Tabelul 4*).

Dezavantaje ale creditului bancar cuprind reticența băncilor în ceea ce privește finanțarea noilor firme, banca având nevoie de siguranța că va primi înapoi banii acordați drept credit, în timp ce firmele nou-inființate nu oferă această garanție, din diferite motive (nu au istoric, nu au experiență, nu au foarte multe elemente care să facă din aceste firme elemente stabile în cadrul economiei).

Riscul de a pierde garanțiile depuse sau chiar riscul de faliment în cazul nerestituirii creditului la fel se atribuie la dezavantajele acestei forme de finanțare antreprenorială. De asemenea, apelarea la credite bancare duce la implicarea unui factor "extern" în managementul firmei, apariția unor restricții, precum și la expunerea la riscuri noi - de exemplu riscul ratei dobânzii sau riscul întreruperii creditării în cazul unor evenimente nefavorabile pentru firmă [14].

Tabelul 4. Avantajele și dezavantajele finanțării prin credite bancare

Avantaje	Dezavantaje
Accesul mai ușor la alte servicii furnizate de către bancă	Reticența băncilor în ceea ce privește finanțarea noilor firme
Atestă viabilitatea afacerii în fața altor investitori potențiali	Riscul de a pierde garanțiile depuse
Un grad de flexibilitate în ceea ce privește sumele angajate	Implicarea unui factor "extern" în managementul firmei
Obținerea unei imagini clare a situației sale financiare	Expunerea la riscuri noi

Sursa: elaborat de autor în baza: Dumbrăveanu L. [12]

Finanțarea prin leasing diferă de finanțarea prin credite bancare inclusiv prin intermediul avantajelor și dezavantajelor sale (Tabelul 5).

Tabelul 5. Avantajele și dezavantajele finanțării prin leasing

Avantaje	Dezavantaje
Evitarea imobilizării resurselor proprii	costul de finanțare ridicat
capitalul propriu al firmei este neangajat legal	afectează autofinanțarea viitoare
Prezența unor facilități fiscale	transferul dreptului de proprietate se realizează după achitarea ultimei rate
O procedură de obținere a unei finanțări este mai facilă față de cea a creditului bancar	
Posibilitatea obținerii unor servicii legate de instalare, punere în funcțiune	

Sursa: elaborat de autor în baza: Dumbrăveanu L. [12]

Finanțarea în sistem leasing implică anumite *avantaje*:

✓ firma utilizatoare poate să-și canalizeze resursele proprii pentru alte scopuri, evitând imobilizarea acestora în active de folosință îndelungată și să

aceseze tehnologiile noi din domeniu, întrucât, la sfârșitul perioadei stabilită prin contractul de leasing, poate returna bunul societății de leasing și poate încheia un nou contract de leasing pentru un bun cu parametric tehnico-funcționali superiori;

✓ bunul obținut constituie și garanție pentru operația respectivă, capitalul propriu al firmei rămânând neangajat legal;

✓ locatarul poate efectua plata taxelor vamale la finalul contractului în cazul bunurilor din import, la valoarea reziduală;

✓ se înregistrează facilități fiscale (în cazul contractului de leasing financiar bunurile care fac obiectul acestuia se înregistrează ca mijloace fixe în contabilitatea utilizatorului acesta, deducând cheltuielile cu amortizarea lui, iar din rata de leasing cheltuielile cu dobânda; în cazul contractului de leasing operațional, bunul se înregistrează ca mijloc fix în contabilitatea societății de leasing, iar valoarea ratei de leasing este în totalitate cheltuială deductibilă pentru utilizator);

✓ procedura de obținere a unei finanțări în sistem leasing cât și derularea unui asemenea contract sunt mult mai facile decât în cazul creditării bancare;

✓ societatea de leasing poate să ofere anumite servicii efectuate legate de instalare, punere în funcțiune ș.a.

Această modalitate de finanțare determină și dezavantaje, legate în primul rând de costul de finanțare ridicat (ceea ce impune obținerea unei rentabilități cel puțin acoperitoare) precum și de faptul că afectează autofinanțarea viitoare datorită obligațiilor periodice de plată, iar neachitarea unei rate atrage după sine pierderea bunului și obligația de plată a tuturor ratelor restante (în perioada actuală foarte multe firme sunt puse în imposibilitatea de a-și achita ratele la bunurile achiziționate în sistem leasing). De asemenea, spre deosebire de creditul bancar, în cazul leasingului, transferul dreptului de proprietate se realizează după achitarea ultimei rate [12].

În concluzie vom menționa, că pentru antreprenoriatul agricol contemporan finanțarea este un domeniu important al gestiunii întreprinderii. Fără o finanțare eficientă, eforturile depuse de managerii în vederea sporirii calității, deservirii clienților, optimizării managementului aprovizionării, producției sau celui al resurselor umane nu vor avea rezultate pe termen lung. Anume finanțarea asigură continuitatea activității întreprinderii în plan strategic. O finanțare eficientă permite întreprinderii să adopte o strategie de creștere realizabilă, să realizeze investiții și să implementeze inovații de diferite tipuri.

REFERINȚE:

1. Biroul Național de Statistică (<http://www.bnm.md>)
2. *Clasificatorul activităților din economia Moldovei* (CAEM), Biroul Național de Statistică, Chișinău, 2005 (<http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=385&>)

3. *Clasificatorul activităților din economia Moldovei* (CAEM Rev.2), Biroul Național de Statistică (<http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=385&>)
4. Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al R. Moldova (<http://maia.gov.md/ro/dupa-ani-de-stagnare-productia-animaliera-crestere>)
5. Banca Națională al RM (<http://www.bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB7.xhtml?id=0&lang=ro>)
6. Comisia Națională a Pieței Financiare a RM (<http://cnpf.md/md/secplas>)
7. Stanciu L.M., *Posibilități de finanțare exogenă a firmelor*, Teză de Doctorat - Rezumat-, Cluj-Napoca, 2013, p.12-14.
8. Vasile I., *Gestiunea Financiară a Întreprinderii*, Editura Meteor Press, București, 2006.
9. Sandu G., *Finanțarea întreprinderii*, Editura Economică, București 2002.
10. Brezeanu P., *Management financiar*, V I-II, București, 2006.
11. Onofrei M., *Finanțele întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004, p.55.
12. Dumbrăveanu L., *Modalități de finanțare pe termen lung a entităților economice*, Universitatea de Stat a Moldovei, Chișinău, 2012.
13. Sandu G., *Formarea capitalurilor firmelor private*, Editura Economică, București, 2000.
14. Jucan D.C., *Gestiunea financiara a afacerilor*, https://www.academia.edu/14757693/GESTIUNEA_FINANCIAR%C4%82_A_AFA_CERILOR_Fi%C5%9Fa_disciplinei

UNELE SOLUȚII DE DEPĂȘIRE A CRIZEI PRIN ADAPTAREA ÎNTRINDERII LA FACTORII MEDIUL EXTERN

TCACI CAROLINA,
dr. în științe economice, conf. univ.,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

Abstract: *Managerii întreprinderilor, în condițiile schimbătoare a realității economice de criză, nu sunt pregătiți teoretic, psihologic și profesional să reacționeze la modificările turbulente ce se produc în mediul extern. Astfel, condițiile economice actuale, cer de la manageri schimbări radicale în domeniul gândirii în sistemele de conducere.*

Cuvinte-cheie: *potențialul resurselor întreprinderii, conducerea strategică, managementul schimbării, caracterul inovațional al managementului întreprinderii, necesitatea schimbării.*

SOME SOLUTIONS TO PASS THE CRISIS BY ADAPTING THE ENTERPRISE TO THE EXTERNAL ENVIRONMENT FACTORS

Abstract: *Enterprise managers in the changing conditions of the economic reality of the crisis, are not prepared theoretically, psychologically and professionally react to turbulent changes occurring in the external environment. Thus, current economic conditions, demand from managers radical change in thinking in systems management.*

Keywords: *enterprise resource potential, strategic management, change management, innovative character of enterprise management, the need for change.*

În vederea valorificării maxime a potențialului resurselor întreprinderii, funcțiile și subsistemele corespunzătoare nu trebuie considerate independente de fluctuațiile ce se produc în mediul extern, acestea urmînd a fi integrate organic în efortul general pentru realizarea obiectivelor generale ale întreprinderii și asigurarea eficienței.

Conducătorii de întreprinderi fac tot posibilul, însă marea majoritate sunt dispuși pesimist în vederea noului sistem economic, în general, și de șansele întreprinderii de a supraviețui, în special.

După părerea noastră, managerii întreprinderilor, în condițiile schimbătoare a realității economice de criză, nu sunt pregătiți teoretic, psihologic și profesional să reacționeze la modificările turbulente ce se produc în mediul extern. Astfel, condițiile economice actuale, cer de la manageri schimbări radicale în domeniul gândirii în sistemele de conducere.

Sistemul nou de viziune asupra conducerii este numit în literatura americană „revoluția lentă a conducerii”. Esența ei constă în faptul că pozițiile de bază utilizate în practica managementului nu duc la distrugerea imediată a structurilor și mecanismelor existente, dar le completează, adaptându-le la noile condiții. Caracterizând acest proces, L.I.Evenco în cuvîntul înainte la cartea lui I.Ansoff „Conducerea strategică” afirmă că în măsura complicării mediului firmei, tehnologiile utilizate în activitatea ei, scopurile cumulative și diverse, schimbările în cultura conducerii bazate pe educația subalternilor, ia tot mai mult se îndepărtează de idealurile raționalismului și este nevoită să se preocupe de flexibilitatea și adaptivitatea sistemului intern. Corespunzător, se modifică și tipul structurii de conducere (în direcția decentralizării). Mecanismele organizaționale se adaptează la depistarea noilor probleme și elaborarea noilor decizii mai mult decât la controlul celor deja adaptate. Manevra în distribuirea resurselor este prețuită și apreciată mai mult, decât punctualitatea în consumul lor, iar conducătorii antreprenori sunt mai necesari decât cei tehnocrați.

Acestea generează distrugerea conceptului de sistem de conducere monolit în întreprindere: în dependență de rolul și destinația subdiviziunilor, de legăturile lor cu mediul extern, ele pot cere utilizarea diferitor sisteme de management. Ca rezultat, devine realitate conglomerarea sistemelor de conducere a întreprinderii. O parte din ele se pot baza pe control și extrapolare, cealaltă – pe conducerea de tip antreprenorial. Rezultativitatea, în acest caz, se determină în baza preciziei reacției la cerințele mediului extern și efectului sinergiei obținute de întreaga întreprindere.

Operaționalizarea acțiunii strategiei întreprinderii constituie o condiție obligatorie a schimbărilor esențiale în mecanismul de conducere în scopul depășirii stării de criză. Astfel, specialiștii competenți în domeniul managementului (poziție ce o împărtășim și noi) afirmă că una din căile de depășire a crizei, afirmare și dezvoltare a întreprinderilor din Republica Moldova este remodelarea sistemului de management al întreprinderii.

Procesul de remodelare pentru întreprinderile din Republica Moldova constituie un proces inovațional, un management al schimbării.

Accentuarea caracterului inovațional al managementului întreprinderii se oglindește în:

- accelerarea implementării și perfecționării instrumentelor de management;
- determinarea concepțiilor și variabilelor lor cu indicarea caracterului inovațional al personalului de conducere;
- utilizarea permanentă a metodelor și tehnicilor de stimulare a procesului creativ care are următorul efect: modernizarea sistemului de management prin intermediul schimbărilor constructive și funcționale, ceea ce permite de a lărgi posibilitățile de observare și de a ține seama de factorii mediului exterior;
- dezvoltarea caracterului competitiv al activității întreprinderii.

Drept urmare, considerăm noi, modernizarea instrumentarului de management, inclusiv îmbogățirea lui, constituie o acțiune și o activitate tot atât de complexă, cât și complicată în realizare în condițiile actuale de criză.

Argumentele elaborate de noi sunt următoarele:

- în marea majoritate a cazurilor, mai ales, în perioada de criză, întreprinderile nu întotdeauna sunt cointeresate în obținerea imediată a eficienței economice (beneficiului real);
- încă nu s-a format definitiv mentalitatea managerilor și specialiștilor, orientată la realizările economice de lungă durată;
- majoritatea managerilor și specialiștilor concep, intuiesc necesitatea schimbărilor în acest domeniu, însă doar o mică parte din ei depun efort real pentru a le implementa.

Rezultatele cercetării efectuate de noi demonstrează că este necesar de a atrage atenția la două aspecte fundamentale:

1. Ce sisteme, metode și tehnici de management a cunoașterii corespund adecvat situației create, parametrilor constructivi și funcționali ai întreprinderii.
2. În ce măsură întreprinderea dispune de o metodologie adecvată care permite implementarea și utilizarea acestui instrumentar în vederea perfecționării competitivității în condițiile actuale de criză.

Conducerea rezultativă poate fi obținută numai atunci când există un sistem real de soluționare a sarcinilor de conducere. Dacă acest sistem este o parte organică a întreprinderii, prin acțiunile lui se efectuează conducerea ei și el nu soluționează sarcini diferite de cele de conducere, atunci el poate fi conceput ca un sistem specializat, deci, sistem de conducere.

Sistemul de conducere este forma reală de întruchipare a legăturilor de conducere. El apare sub forma unei materii reale prin intermediul căreia conducerea capătă conținut și expresie concretă, iar funcția de conducere – realizare practică. În realitate activitatea de conducere este nu altceva decât funcționarea normală a sistemului de conducere.

Una din problemele importante cu care se confruntă fiecare sistem organizatoric este faptul că, la un moment anumit, el devine incapabil a face față evoluției exigențelor pieței. Conform opiniei managerilor societăților pe acțiuni naționale și, făcând concluzie despre necesitatea schimbărilor structurale, putem afirma următoarea argumentare frecventă: schimbăm structura, deoarece se schimbă problemele cu care ne confruntăm, deci, și metodele de rezolvare ale lor.

În calitate de factori de influență asupra procesului de depășire a crizei evidențiem trei categorii majore: **obiectivele, strategia, factori interni și factorii externi.**

Obiectivele reflectă starea dorită a sistemului (mai ales a ieșirilor ei), care poate fi atinsă prin utilizarea resurselor întreprinderii.

Importanța evidențierii obiectivelor și strategiei ca variabile organizatorice determinante ale sistemului este dictată de un șir de momente.

1. Obiectivele sunt reflecția subiectivă a esenței organizației, a funcției ei în sistemul social. Ele mijlocesc relația ei cu mediul și, ca etapă, determină prealabil natura întreprinderii, componentele ei (de resurse și sociale) și caracterul relațiilor dintre ele. În această calitate, ele formează baza pentru abordarea sistemică a formării întreprinderii.

2. Obiectivele sunt baza construcției criteriilor de evaluare a rezultatelor activității firmei, a identificării problemelor, precum și a luării deciziilor, și, de asemenea, a formării structurilor și a proceselor organizatorice.

În acest context, importanța majoră revine formulării **strategiei și politicii** întreprinderii, inclusiv, formularea obiectivelor. Strategia constă în determinarea obiectivelor durabile și sarcinilor de bază ale întreprinderii, aprobarea direcțiilor de activitate, distribuirea resurselor necesare pentru realizarea acestor obiective. Politica întreprinderii, rezultată din strategie, adică în „indicații de comandă pentru elaborarea deciziilor într-o sferă anumită”, poate fi exprimată sub formă de principii clar formulate și limitări stabilite, set de decizii generale ce parvin de la nivelul superior.

După părerea noastră, obiectivele firmei se stabilesc sub formă de indicatori minimi (necesari) și maximi (de dorit) ai atingerii succesului. Indicatorii tipici ai obiectivelor strategice sunt nivelul rentabilității, rata profitului, volumul realizărilor, cota producției noi etc. Strategia, la rândul său, cuprinde sortimentul producției și piața de desfacere a ei, piața diferitor tipuri de resurse, determină factorii care pot oferi priorități în lupta concurențială, direcțiile creșterii întreprinderii și a inovațiilor principale, determină direcția de baza a progresului științifico-tehnic și surse noi de sporire a eficienței activităților.

Practica managerială arată că este imposibilă stabilirea unei arii de control ideale. Ea variază de la o întreprindere la alta și chiar în cadrul aceleiași întreprinderi.

Aspectul final al proiectării organizatorice este determinarea posturilor, în acord cu acest concept, activitatea fiecărui salariat este orientată la cerințele postului pe care îl ocupă. Această formă de bază a specializării este stilul existenței întreprinderii astăzi, de fapt, este metoda diviziunii muncii și este hotărâtoare pentru departamentare.

Mecanismul controlului eficienței poate fi îmbogățit prin legătura inversa cu fiecare etapă a procesului de proiectare, care ar face posibilă ameliorarea măsurilor organizatorice a însăși structurii manageriale. În genere, esențialul remodelării organizatorice constă în modificarea structurii orientată spre sporirea

motivației și eficienței, aplicarea soluțiilor structurale mai flexibile, precizarea diviziunii activității manageriale și delegării responsabilității, perfecționarea decizionalii comunicației în cadrul întreprinderii.

Schimbările în întreprinderi actualmente sunt mult mai frecvente. Pentru majoritatea întreprinderilor naționale, modificările erau urmarea extinderii lor. Astăzi, ele sunt caracterizate în diversitatea variabilelor - de la eficiența cheltuielilor de producere până la diferențierea sortimentului producției, inclusiv, așa aspecte, precum ar fi calitatea producției și atitudinea companiei către risc.

Definirea necesității în schimbare revendică următoarele calități:

1. Capacitatea a reacționa la tendințele apărute în ramură și piață;
2. Intellect și spirit de creație, care permite pe baza combinării valorilor cunoscute și necunoscute a pregăti întreprinderea către acțiuni în circumstanțe neprevăzute, a găsi posibilități pentru sporirea competitivității.

Generalizând rezultatele cercetărilor și efectuând analiza lor în acest articol, noi concluzionăm, că la momentul actual, în cadrul marii majorități a întreprinderilor, se face tot mai accentuat fenomenul de „autodezvoltare”. Managerii nu posedă abilitățile necesare și nu depun efortul cuvenit în direcția de restructurarea a sistemelor, a subsistemelor și a proceselor manageriale. Un factor important, în acest context, considerăm noi, este faptul că ei nu privesc întreprinderea din punct de vedere sistemic. Aceasta condiționează, în mare măsură, incapacitatea de previziune a managerilor, neadaptabilitatea acestora la mediul său extern, deoarece, deseori, fiind capabili să depisteze problemele cu care se ciocnește întreprinderea, nu pot determina impactul (dezvoltarea și influența) lor asupra celorlalte subsisteme ale întreprinderii. Astfel, obținem unele situații, în care managerii întreprinderilor producătoare nu rezolvă problema sau exclud cauza ei, ci îndreaptă efort și efectuează cheltuieli pentru lichidarea urmărilor acestor probleme.

BIBLIOGRAFIE:

1. Botnari, N. Rolul managementului în realizarea strategiilor de creștere economică a întreprinderii. În: Managementul întreprinderii în mediul economic contemporan: Materialele Conferinței Științifice din 24-25 septembrie 2009. Chișinău, 2009, p. 219-226.
2. Dimitrașcu, V. Fundamentele managementului organizației. O abordare comportamentalistă. Iași: Sedcom Libris, 2008. 252 p.
3. Neguriță, O. Managementul performanței întreprinderii. Constanța: Ex. Ponto, 2007. 203 p.

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА:
ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

ДУДОГЛО ТАТЬЯНА,
*доктор экономических наук, преподаватель,
Комратский Государственный Университет*

СТАЙКОВА ТАТЬЯНА,
*учитель географии лицея
им. П.Румянцева (г. Кагул)*

***Абстракт:** Представлена краткая характеристика территории Республики Молдова, при этом подчеркивается, что главным богатством страны являются плодородные почвы. Описан специфический почвенный покров земельных ресурсов страны, приводятся динамика и структура земельного фонда, а также состав и структура сельскохозяйственных угодий, в том числе посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств. Подчеркивается, что земельные ресурсы регионов условно делятся на две части: одна часть активно используется в сельскохозяйственном производстве, другая – пассивно. Представлены потенциальный и фактический уровни урожайности по основным культурам. Особое внимание уделено проблеме сохранения плодородия почв, при этом даются некоторые рекомендации воспроизводства производительности земли.*

***Ключевые слова:** Земельный фонд, земельные ресурсы, земли сельскохозяйственного назначения, почвы, плодородие почв, урожайность.*

**LAND RESOURCES OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA:
PROBLEMS OF RATIONAL USAGE**

***Abstract:** A brief characteristic of the territory of Republic of Moldova is presented while emphasizing that the main treasure of the country is its fertile soil. A specific soil cover of country's land resources is described, whereas the dynamics and structure of its land fund as well as the content and structure of its farmland, including crop acreage based on farm categories, are provided. It is emphasized that regional land resources are conditionally divided into two parts: one part is used actively in agricultural production, whereas another one is applied passively. Potential and factual levels of crop yield based on major crop types are presented. A special attention is drawn to the preservation of soil fertility, whereas certain recommendations for reproducing soil productivity are suggested.*

Keywords: *Land fund, land resources, agricultural land, soil, soil fertility, crop yield.*

Республика Молдова расположена в юго-западной части Восточно-Европейской равнины, в основном в междуречье Днестра и Прута. Крайние точки: на севере – с. Наславча Окницкого района ($48^{\circ} 29' 31''$ северной широты, $27^{\circ} 35' 28''$ восточной долготы), на юге – с. Джурджулешты Кахулского района ($45^{\circ} 28' 59''$ северной широты, $28^{\circ} 12' 53''$ восточной долготы), на западе – с. Крива Бричанского района ($48^{\circ} 16' 29''$ северной широты, $26^{\circ} 37' 05''$ восточной долготы), на востоке – с. Паланка района Штефан Водэ ($46^{\circ} 24' 49''$ северной широты, $30^{\circ} 09' 55''$ восточной долготы). Территория республики вытянута в меридиональном направлении, ее площадь 33,8 тыс. км². С севера на юг имеет протяженность 350 км, с запада на восток – 150 км. На севере, востоке и юге республика граничит с Украиной, а на западе – с Румынией.

Одним из главных природных богатств Молдовы являются плодородные почвы. Почвы республики очень разнообразны, что объясняется большой неоднородностью природных условий, под влиянием которых протекает развитие почвообразовательного процесса. На это указывали еще В.В. Докучаев (1900), А.И. Набоких (1910-1912), Н.А. Димо (1958).

Почва – это природное тело, представляющее собой сложную смесь минеральных, органических и органо-минеральных веществ. Почва обладает плодородием, что позволяет ей участвовать в воспроизводстве растительной биомассы. В почве живое и неживое существует в неразрывной связи. Поэтому почву считают особым природным образованием – биокосным. Почва представляет собой источник продовольствия, обеспечивающим до 97% продовольственных ресурсов для населения планеты [1, с.21].

Республику Молдова по ландшафту многие специалисты-почвоведы разделяют на три части – северную лесостепную, центральную лесную и южную степную, из которых каждая имеет достаточно специфичный почвенный покров.

В этом пестром и разнообразном почвенном покрове преобладают различные черноземы. Они распространены во всех степных и лесостепных районах республики и составляют около 2,5 млн. га или 80% ее территории. Молдавские черноземы очень мощные, т.е. содержат гумус не только в верхнем пахотном слое, но и более глубоких слоях. Это почвы темные, во влажном состоянии почти черные, имеют зернистую структуру и поэтому хорошо впитывают атмосферные осадки.

Черноземы неодинаковы. Лучшие из них называются **типичными**. Они занимают северную часть Молдовы – Северное Молдавское плато,

участки Северной Молдавской равнины, Бельцкую равнину, пониженные окраины Приднестровской возвышенности, большую часть левобережья Днестра. На черноземах северной Молдовы с успехом выращиваются лучшие сорта озимой пшеницы, кукуруза, сахарная свекла, табак, яблоня и груша. К типичным черноземам по свойствам и использованию близки **выщелоченные** черноземы. Отличие их состоит в том, что у выщелоченных черноземов глубже залегает слой с известностью. Это положительно влияет на рост и развитие плодовых деревьев [2, с.40-61].

На равнинах юга Республики Молдова преобладают **обыкновенные** черноземы. Они намного светлее черноземов типичных. Почти все культурные растения на обыкновенных черноземах дают несколько пониженные урожаи. Лишь подсолнечник и виноград составляют исключение и хорошо растут на этих почвах. В южных районах встречаются **карбонатные** черноземы. Они беднее обыкновенных гумусом, менее плодородны, уже в пахотном слое почвы содержат много извести, которая вызывает щелочную реакцию почвы, отрицательно воздействуя на многие растения. Однако на карбонатных черноземах хорошо произрастают виноград, зерновые культуры и подсолнечник, хотя и дают несколько меньший урожай, чем на других черноземах.

Черноземы в Республике Молдова обычно располагаются не выше 250-270м. Выше черноземов расположены **лесные** почвы. Северная Молдавская равнина, Центральномолдавская, Приднестровская и Тигечская возвышенности в наиболее приподнятых частях заняты разнообразными лесными почвами. В целом по республике их площадь составляет около 500 тыс. га, из них 200 тыс. га занято лесами и 300 тыс. га – многолетними насаждениями и пашней.

Кроме лесных почв и черноземов на площади около 250 тыс. га распространены **пойменные** почвы, образовавшиеся в поймах рек Днестр и Прут и других в результате отложения плодородных наносов. В пойменных почвах содержится много гумуса и других питательных веществ, поэтому эти земли хороши для интенсивного садоводства и овощеводства.

Таким образом, черноземы, лесные и пойменные почвы выгодно дополняют друг друга, создают большие различия в растительном покрове, обеспечивают гармоничное развитие отраслей сельского хозяйства.

Многообразие почвенного покрова земель сельскохозяйственного назначения Республики Молдова (без левобережья Днестра) приведено в таблице 1 [4, с.30-32]. Особенностью фонда сельскохозяйственного назначения является преобладание в его структуре (до 82%) черноземов различных типов и подтипов. По площади распространения далее следует

сырые лесные (более 6,6%) и гидроморфные алювиальные почвы (занимают почти каждый 16-тый гектар).

Земельный фонд Республики Молдова на 1 января 2016г. составил 3384,6 тыс. га и включает семь категорий земель (табл.2):

- земли сельскохозяйственного назначения занимали 59,8% от всей территории республики;
- земли населенных пунктов – 9,3%;
- резервный фонд – 13,3%;
- земли промышленности, транспорта, связи и иного специального назначения – 1,7%;
- земли лесного фонда и природоохранного назначения – 13,3%;
- земли водного фонда – 2,6%.

Таблица 1

Распределение типов и подтипов почв на землях сельскохозяйственного назначения Республики Молдова (без левобережья Днестра) (га/%)

Наименование почв	Земля в обработке (пашня плюс многолетние насаждения)	всего
Бурые лесные	404 / 0,03	478 / 0,03
Серые лесные	108306 / 5,84	123711 / 6,68
Черноземы, всего	1319050 / 71,3	1439867 / 77,83
в т.ч. черноземы оподзоленные	44797 / 2,42	50899 / 2,75
черноземы выщелоченные	294759 / 15,93	315076 / 17,03
черноземы типичные	148839 / 8,05	155304 / 8,40
черноземы ксерофитно-лесные	434 / 0,02	445 / 0,02
черноземы обыкновенные	358823 / 19,40	369715 / 19,98
черноземы карбонатные	471398 / 25,49	548428 / 29,65
Слитые почвы	6184 / 0,34	7698 / 0,42
Перегноино-карбонатные	938 / 0,05	1533 / 0,08
Делювиальные	511 / 0,03	666 / 0,04
Солонцы черноземные	582 / 0,03	1282 / 0,07
Рекультивированные почвы	197 / 0,01	993 / 0,05
Деформированные почвы оползней	4795 / 0,26	18467 / 1,00
Полугидроморфные почвы	43954 / 2,38	74311 / 4,02
Гидроморфные внепойменные почвы	14105 / 0,76	47046 / 2,54
Гидроморфные алювиальные почвы	65834 / 3,56	117271 / 6,34
Нарушенные почвы и почвы-грунты, непочвенные образования	3857 / 0,21	18616 / 0,90
<i>Всего</i>	<i>1568717/84,8</i>	<i>1849956/100</i>

Источник: [2, с.53].

Сельскохозяйственные угодья включают земли сельскохозяйственного назначения, часть земель резервного и других фондов, что в общем составили на 1 января 2016г. 2521,6 тыс. га или $\frac{3}{4}$ от всей территории республики. Столь высокий удельный вес земель, используемых в сельскохозяйственных целях, говорит, с одной стороны, о высокой распаханности земельного фонда страны (пашня и многолетние насаждения – земля в обработке – занимают 84,% в структуре сельхозугодий и 62,4% в структуре земельного фонда) и о недостатке лесов в стране, с другой стороны.

Таблица 2

Динамика земельного фонда Республики Молдова за 1995 – 2015г.г.
(тыс. га)

Виды земель	1995	2005	2010	2015
Всего земель	3385,3	3384,6	3384,6	3384,6
Земли сельскохозяйственного назначения	2032,6	1951,8	2007,6	2026,5
Земли населенных пунктов	441,7	308,6	311,6	314,8
Резервный фонд	462,5	553,8	469,9	449,0
Земли промышленности, транспорта, связи и иного специального назначения	58,4	58,8	58,7	58,7
Земли лесного фонда и природоохранного назначения	344,1	428,5	450,0	450,5
Земли водного фонда	46,0	83,4	86,8	85,1

Источник: [4, с.21].

Таблица 3

Состав и структуры сельскохозяйственных угодий Республики Молдова (на 1 января соответствующего года)

Наименование угодий	1990 год		2000 год		2010 год		2015 год		
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс.га	%	в % к 1990г.
Сельскохозяйственные угодья, всего	2559,7	100	2550,3	100	2501,1	100	2 499,7	100	97,7
В составе сельхозугодий:									
пашня	1735,4	67,8	1813,8	71,1	1816,7	72,6	1817,4	72,7	104,8
многолетние насаждения,	466,4	18,2	352,3	13,8	301,0	12,0	291,7	11,7	63,6
из них сады	222,9	8,7	170,8	6,7	132,5	5,3	134,5	5,4	60,4
виноградники	211,8	8,3	168,9	6,6	153,5	6,1	137,5	5,5	65,0
перелogi и залежи	-	-	7,8	0,3	29,1	1,2	42,0	1,7	-
сенокосы	2,9	0,1	2,5	0,1	2,2	0,1	2,2	0,1	75,9
пастбища	355,0	13,9	373,9	14,7	352,1	14,1	346,4	13,8	97,6

Источник: [4, с.327]

По распаханности территории Республики Молдова занимает одно из первых мест в мире, а по насыщенности лесами – последнее в Европе. Так, если доля сельхозугодий в структуре земельного фонда республики составляет 73,9%, то в Греции – 70,1, Румынии – 62,0, Польше – 61,8, Нидерландах – 59,5, Индии – 60,9, Италии – 57,5, Франции – 55,8%.

В 2015г. площадь земель, покрытых лесной растительностью составила 339,4 тыс. га. Территория страны облесена на 10,0%, что относит республику к европейским странам с самым низким уровнем облесения (среднее значение по Европе составляет 29%, в мире – 31%) .

Земельные ресурсы регионов условно делятся на две части: одна часть (земля в обработке – пашня и многолетние насаждения) активно используется в сельскохозяйственном производстве, другая – пассивно (пастбища, естественные сенокосы) (рис. 1).

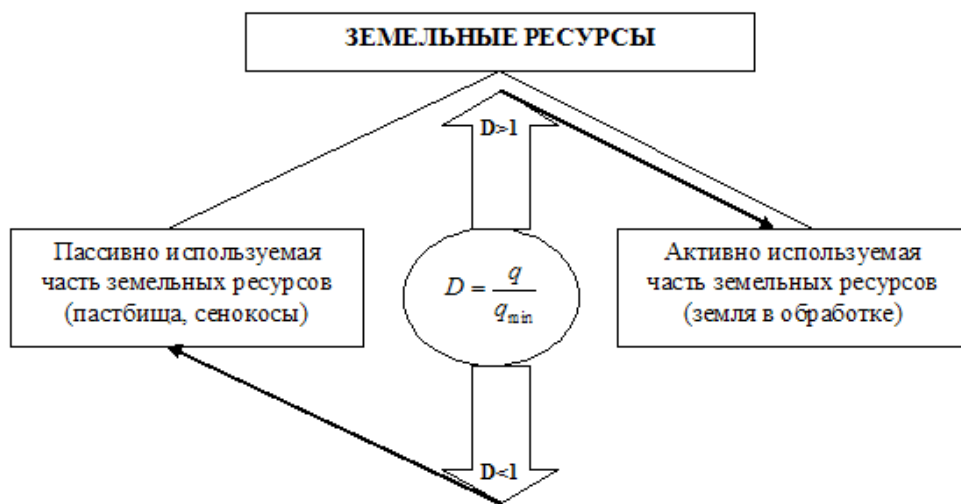


Рис. 1. Схема использования земельных ресурсов

Источник: [5, с.16]

В реальной действительности сельскохозяйственные организации, исходя из экономической целесообразности, сами решают, какие земельные участки перевести из одной части в другую. При этом, в качестве интегрального критерия отнесения части земель сельскохозяйственного назначения к пассивной части, целесообразно использовать, показатель доступности земельных ресурсов как отношение фактической урожайности к критическому (минимальному) уровню:

$$D = \frac{q\phi}{q_{\min}} \quad (1)$$

Если показатель доступности выше единицы, то участок земли относится к активной части.

Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий страны составили в 2015 году 1502,8 тыс. га, из которых 62,6% занимали зерновые и зернобобовые культуры, технические культуры – 29,2%. Наибольший удельный вес в структуре посевов занимают кукуруза (около 1/3 всех посевов), пшеница – 23,2%, подсолнечник – 21,3%. Совокупная площадь указанных культур составляет 3/4 всех посевных площадей. Вот почему очень важно обеспечить высокий выход продукции с единицы площади посевов пшеницы, кукурузы и подсолнечника, а также в целом зерновых и зернобобовых культур, которые занимают более половины посеянной площади. Среди отдельных сельскохозяйственных культур наибольший удельный вес в посевной площади занимают по убывающей степени – кукуруза, озимая пшеница, подсолнечник, озимый ячмень, горох, сахарная свекла. Обращает на себя внимание очень низкий удельный вес кормовых культур в структуре посевов и чрезмерно высокая доля подсолнечника (табл. 4).

Таблица 4

Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств в Республике Молдова за 2014 год

Показатели	Посевная площадь - всего	в том числе			
		Зерновых и зернобобовых культур	технических культур	картофеля и овощебахчевых культур	кормовых культур
Тысяч гектаров					
Хозяйства всех категорий в том числе:	1502,8	940,5	437,7	63,0	61,6
сельскохозяйственные предприятия	759,2	425,0	313,3	8,0	12,9
крестьянские (фермерские) хозяйства	478,1	311,1	117,3	11,7	38,0
хозяйства населения	265,5	204,4	7,1	43,3	10,7
Структура в процентах					
Хозяйства всех категорий в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
сельскохозяйственные предприятия	50,5	45,2	71,6	12,7	20,5
крестьянские (фермерские) хозяйства	31,8	33,1	26,8	18,5	59,0
хозяйства населения	17,7	21,7	1,6	68,8	20,5

Источник: выполнено по данным [4, с.329]

В среднем за последние 3 года (2012–2014 гг.) удельный вес пшеницы, кукурузы и подсолнечника занимали в стране 75,7 % посевных площадей. Как видим, указанные культуры являются самыми распространенными в стране.

В результате проведенной приватизации земли в государственной собственности осталось 26,0% сельхозугодий, 14,6% пашни, 12,8% садов и виноградников. Как видим, на каждые 10 га земель в сельском хозяйстве более 7 га находятся в частной собственности. 1807 тыс. га, или 85,7% наиболее плодородных земель республики – в совокупности пашня и многолетние насаждения – используются в частном секторе. С другой стороны, 98,6% наименее продуктивных угодий – пастбищ – принадлежат государству.

Резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем, исходя из имеющегося производственного потенциала бригады, фермы, предприятия в целом.

Под производственным потенциалом земельных ресурсов понимается максимально возможный выход продукции по качеству и количеству в условиях наиболее эффективного использования всех имеющихся средств производства и труда. Следовательно, совокупная оценка резервов повышения эффективности производства характеризуется разницей между производственным потенциалом и достигнутым уровнем производства продукции.

Таблица 5
Потенциальные урожайности основных сельскохозяйственных культур во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия (ц/га)

Наименование культуры	Урожайность		
	реально-производственный потенциал	фактическая средняя за 2009 - 2013 гг.	в % от потенциального уровня
Озимая пшеница	32,2	21,2	65,8
Кукуруза	26,0	21,6	83,1
Ячмень	26,0	16,8	64,6
Горох	21,3	11,2	52,6
Подсолнечник	14,1	13,6	96,5
Табак	17,8	17,6	98,9
Овощи	84,5	56,0	66,3
Плоды	44,4	24,6	55,4
Виноград	50,2	37,5	74,7

Источник: [5, с.102]

Известно, что использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов ориентируется на вовлечение в производство дополнительных ресурсов в отличие от интенсификации экономики, когда результаты производства растут быстрее, чем затраты на него, чтобы вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов.

Коэффициент использования потенциала продуктивности земли в сельском хозяйстве определяется отношением фактического уровня урожайности к потенциальному [5, с.103-104]:

$$K = \frac{q_{\phi}}{q_n} \quad (2)$$

Потенциальный уровень продуктивности земельных ресурсов определяется как сумма фактической урожайности и реального резерва ее роста:

$$q_n = q_{\phi} + \Delta q \quad (3)$$

$$\text{Тогда, } K = \frac{q_{\phi}}{q_{\phi} + \Delta q} = \frac{1}{1 + \frac{\Delta q}{q_{\phi}}} = \frac{1}{1 + \beta}, \quad (4)$$

$$\text{где } \beta = \frac{\Delta q}{q_{\phi}} \quad (5)$$

На рисунке 2 представлен график состава потенциальной урожайности, включающий фактический размер полученной продукции с единицы площади и та прибавка, которая в фактических условиях могла бы быть получена. В частности, потенциальная урожайность озимой пшеницы в АТО Гагаузия в течение трех лет подряд в 1997 - 1999 годах составила 32,2 ц/га, следовательно, в условиях автономии этот рубеж вполне реален и он принят нами в качестве потенциального показателя. Если в среднем за 2009 - 2013 годы фактическая урожайность составила 21,2 ц/га, то резерв прироста составляет 11,0 ц/га.

Расчеты показывают, что коэффициент использования потенциала продуктивности земли составил по пшенице $K = 21,2/32,2 = 0,658$. Это означает, что резерв роста достигает по пшенице 34,1%, кукурузе 16,9%, ячменю 35,4%, гороху 47,4%, подсолнечнику 3,5%, табаку 1,1%, овощам 33,7%, фруктам 44,6%, винограду 25,3%.

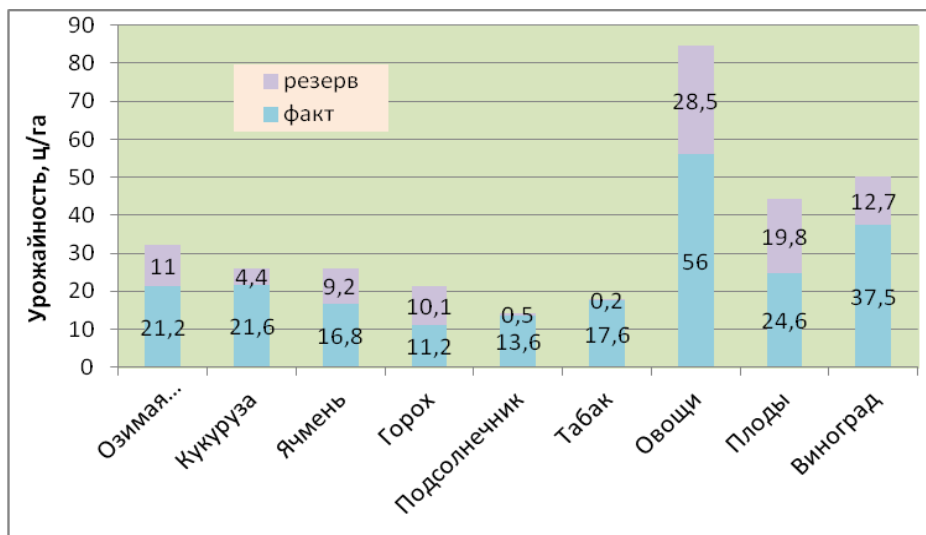


Рис. 2. Показатели потенциальной и фактической урожайности культур во всех категориях хозяйств АТО Гагаузия за 2009 – 2013 гг.
 Источник: [5, с.104]

Обеспечение сельскохозяйственных предприятий современными техническими средствами в полном объеме, а также их квалифицированное использование имеет ныне определяющее значение с точки зрения эффективности землепользования. Однако анализ технической оснащенности и эффективности использования средств механизации на полях и многолетних насаждениях не представляется возможным из-за отсутствия статистической отчетности по этим показателям.

Согласно аналитическим данным, полученным В.В. Докучаевым, почвы Молдовы (более 100 лет тому назад) содержали от 5 до 6% гумуса. В последующие годы естественное плодородие почв республики постоянно снижалось. Ныне содержание гумуса достигло уровня 3,1% в среднем на всю распаханную площадь. В течение XX века осталось только 50 - 60% первоначального природного плодородия почв страны.

Как видим, проблема сохранения (воспроизводства) плодородия почв остается ныне одной из главных проблем в отрасли. В зависимости от целевого использования земельные угодья в различной степени подвержены влиянию природных и антропогенных факторов. Необходимо отметить, что большая часть потерь почв, их плодородия носит антропогенный характер, т.е. обуславливается неразумной деятельностью человека.

В среднем в Молдове ежегодно из гектара почвы отчуждается около 190-210 кг азота, фосфора и калия. В послереформенный период объемы

внесения органических и минеральных удобрений резко снизилось. После этого существенно ухудшилось почвенное плодородие, урожаи культур снизились на 30 - 40 и более процентов, снизилось и качество продукции.

Анализ современного состояния развития сельскохозяйственного производства в стране подтверждает необходимость проведения комплекса мероприятий по стабилизации и восстановлению плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения, а также улучшение общей экологической обстановки. Повышение плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения является естественным условием интенсификации земледелия, способствует росту урожайности, увеличивает ценность земли, имеет важное природоохранное значение.

Составляющие сохранения плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения весьма многогранны и представляют собой совокупность самых разнообразных факторов, влияющих на потенциальную отдачу сельскохозяйственных угодий в виде урожая. Для создания механизма превентивного сохранения естественного плодородия почв на основе сбалансирования темпов их эксплуатации и самовосстановления необходимо учитывать важнейший закон земледелия, обоснованный Ю. Либихом, который гласит: для поддержания почвенного плодородия должен выдерживаться баланс по питательным веществам. В почву должно ежегодно возвращаться такое количество питательных веществ, которое отчуждается из нее с урожаем. Восполнить в полной мере потери внесением одних только минеральных удобрений не удастся, т.к. из почвы растение усваивает микроэлементы, биологически активные вещества, аминокислоты и ряд других ингредиентов, входящих в его систему питания. Оптимальным решением будет ежегодное внесение органических удобрений, но при нынешнем состоянии животноводства это невозможно. Проще всего использовать естественные пути восстановления плодородия за счет применения сидератов и заделки соломы для обогащения почв органикой, выращивание многолетних бобовых трав для восстановления структуры почв и обогащения их азотом, внедрения минимальной или нулевой обработки почв, т.е. так называемая технология No-Till.

Воспроизводство плодородия почвы в современном земледелии осуществляют двумя способами: вещественным и технологическим. Первый предполагает применение удобрений, мелиорантов, пестицидов и т.д., второй – севооборота, промежуточных культур, различных приемов обработки почвы и способов посева и др. Эти пути направлены на достижение единой цели, хотя механизм действия их различен .

Одним из самых недорогих и простых методов повышения плодородия почв в современный период является насыщение севооборота белковыми культурами.

В частности, следует изучить вопрос о целесообразности расширения площадей культурами, наиболее существенно обогащающие почвы питательными веществами. Очень хорошее влияние оказывают на состав почвы белковые культуры, содержащие в повышенном количестве азот, белки, микроэлементы. Их разветвленные корни улучшают структуру почвы, повышают насыщение ее кислородом. Чаще всего используют в условиях Молдовы горох, многолетние травы (люцерна, эспарцет) и другие. Их специально включают в схему севооборота. В предреформенный период посевы белковых культур, которые способствуют повышению плодородия – горох и многолетние травы – занимали в структуре посевных площадей 16 %, а ныне – лишь 2,4 %.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Стайкова Т.Д. Природные ресурсы Республики Молдова.- Cahul: Univ.de stat din Cahul «B.P.Hasdeu», 2007. – 201p.
2. Почвы Молдавии. Т.1. Кишинев. Штиинца. 1984.- 351с.
3. Агроклиматические ресурсы Молдавской ССР, Ленинград, Гидрометеиздат, 1982.-198с.
4. Статистический ежегодник Республики Молдова 2015, Chișinău, 2015. – 564с.
5. Пармакли Д.М.,Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика. Монография. - Комрат :Б. и., 2015 (Tipogr."Centrografic"). – 274 p.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ФОРМАТ ПАРАДИГМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

ПЕПА ТАРАС,
доктор экономических наук, профессор,
Черниговский Национальный Технологический Университет,
Украина

ЧЕРНЮК ЛЮДМИЛА,
доктор экономических наук, профессор,
Институт демографии и социальных исследований
Национальной Академии Наук Украины

Абстракт: *Статья посвящена обоснованию и разработке современной парадигмы системной территориальной организации регионального АПК как концептуальной идеи и взаимосогласованного построения модели его динамического пропорционально-сбалансированного развития на конкурентной основе.*

Определены предпосылки и факторы формирования парадигмы организации и развития АПК, атрибуты, базовые функции и ключевые её положения, среди которых: эффективное сочетание рыночных методов ведения хозяйства с государственным регулированием, расширение партнерских отношений в системе АПК, формирование и функционирование интегральных вертикально-горизонтальных хозяйственных структур. Охарактеризованы основные формы и виды интеграционных вертикально-горизонтальных структур в АПК в контексте парадигмы территориальной организации АПК, определены их свойства и роль в развитии агропромышленного производства, в частности стратегических альянсов, реализация которых будет способствовать обеспечению повышения эффективности деятельности агропромышленного производства.

Ключевые слова: *региональный АПК, парадигма, территориальная организация, интегрированные вертикально-горизонтальные структуры, стратегический альянс, эффективность.*

THE SPATIAL ASPECT OF TERRITORIAL AND ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT PARADIGM OF REGIONAL AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

Abstract: *The article is focused on substantiating and developing the modern paradigm of the systemic territorial organization of the regional agro-industrial complex as a conceptual idea and universally consistent construction of*

the model of its dynamic and competitively balanced development of all of its components.

Determined here are preconditions and factors of forming the paradigm of the agro-industrial complex' organization and development, associated factors, basic functions as well as its key provisions which include, among others, the efficient combination of market economic methods with the state regulation, expansion of partner relationships within the system of the agro-industrial complex, formation and operation of the integrated vertical-horizontal economic constructions. Also, main forms and types of the integrated vertical - horizontal constructions in the agro-industrial complex have been elaborated, their properties and role in the development of the agro-industrial production have been determined, notably the strategic alliances whose implementation will contribute to ensuring the increased effectiveness of the agro-industrial production performance.

Keywords: *regional agro-industrial complex, paradigm, territorial organization, integrated vertical - horizontal constructions, strategic alliance, effectiveness.*

Вступление. Социально-экономическое развитие Украины в трансформационный период характеризуется усилением региональных факторов, перенесением акцентов на региональную политику, использование и реализацию мероприятий которой способствуют экономическому росту, повышению благосостояния населения, формированию новой социально ориентированной модели развития страны и ее регионов. Основой ее развития является построение опорного социально-экономического каркаса с определением функциональной деятельности территориально-производственных подсистем и комплексов, ведущим среди которых является агропромышленный. Именно эффективное функционирование хозяйства региональных территориально-производственных комплексов на основе рационального размещения производства в условиях современных трансформационных процессов создаёт мощный фундамент нашей экономической системы.

Агропромышленный комплекс, как интегрированное межотраслевое производственно-экономическое образование в системе национальной экономики, которое сосредоточивает совокупность отраслей и обеспечивает производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, играет в этом процессе ключевую роль. Характерным признаком АПК является агропромышленная интеграция, наличие тесных и взаимообусловленных региональных, рыночных, технологических, ресурсных и экономических связей функционирования региональных агропромышленных комплексов, как органических его составляющих. Региональные АПК, как важные

территориальные звенья АПК всей страны разного таксономического ранга, макро- и мезоуровня, а также и локальные, отличаются структурой, типом, специализацией, масштабами функционирования, уровнем агропромышленной интеграции и развития, степенью комплексности, функционально-территориальными пропорциями и особенностями территориальной структуры, которые зависят от специфических условий конкретной территории.

В пространственных координатах всего хозяйственного комплекса страны эта интегрированная система концентрирует производство значительной части валового регионального продукта и сосредоточивает треть занятых в общественном производстве. От уровня сбалансированности функционирования АПК и его основных сфер зависит обеспечение потребностей населения в продуктах питания, благосостояние населения, наполнение продовольствием региональных рынков соответствующего профиля, продовольственная безопасность страны. Однако, невзирая на исключительно важную роль АПК в экономике страны и ее регионов, современный уровень его развития не отвечает потребностям и современным требованиям рыночного хозяйства, что обуславливает необходимость разработки комплекса мероприятий теоретического и практического характера, направленных на повышение эффективности его функционирования в формате развития экономического пространства.

Результаты исследования. Территория является ресурсом и основой объединения человеческого общества, базой для улучшения жизни человека, ресурсом природы и общества, где реализуется труд в конкретных материальных и исторических условиях. Территория является средой жизни человека с естественными, социальными, экономическими, экологическими и материально-техническими условиями. Именно поэтому территориальный аспект пространственного развития является определяющим при исследовании проблем развития и размещения производительных сил в целом, и территориально-производственных комплексов в частности. На территории объединяются и консолидируются все социально-экономические процессы, поэтому сущность производственно-хозяйственных комплексов выражается на территории, а также ей отвечает определенное организационное пространство, которое не является стабильным, а подвластно изменениям в процессе регионального развития.

Масштабы и специфика трансформационных процессов в экономике Украины создали качественно новые условия для регионального развития и межрегиональной кооперации, и в то же время усилили деформацию всего экономического пространства. Острота современной социально-экономической ситуации определяется сложными переходными процессами и, в частности, переходом к экономике рыночного типа с нестабильной

системой государственного регулирования, открытостью национальной экономики к внешнему рынку, необходимостью ликвидации последствий экономического кризиса, изменением отношений между центром и регионом. Очевидно, что быстрый переход к рыночной экономике в любой стране вызывает социально-экономические изменения разной периодичности, а особенно в странах с резкой неоднородностью их экономического пространства и разной адаптацией их регионов к рыночным условиям ведения хозяйства. К таким странам относится и Украина, где особенно уязвимыми стали: районы с высокой концентрацией производства, некоторые предприятия которых потеряли спрос на свою продукцию и стали нерентабельными; районы, которые находились на дотации производства из госбюджета и которые потеряли эти источники финансирования; а также районы периферийных территорий, что и обусловило нарастание регионального напряжения.

Региональные проблемы усугубляются из-за несбалансированности рыночных изменений в разных сферах, что обуславливает несоответствие и усиливает расхождение в этапности и масштабности трансформационных процессов в регионах, их хозяйственных комплексах, в частности комплексах стратегического значения, таких как АПК.

Формирование и становление рыночного механизма ведения хозяйства лишь усилили дифференциацию экономического развития регионов, что связано как с появлением рыночной конкуренции, неодинаковой адаптацией регионов с разной структурой экономики, так и со значительным ослаблением регулирующей роли государства - снижением государственной финансовой поддержки. Пространственная дифференциация регионов отображает процесс интеграции их экономических расхождений. Эти процессы отобразились на развитии и функционировании ведущих межотраслевых комплексов, в частности агропромышленном и его региональных структурах.

По своей сути АПК и его региональные звенья являют собой совокупность расположенных на определенной территории предприятий, которые принимают непосредственное участие в производстве, хранении, закупке, транспортировке сельскохозяйственной продукции, ее промышленной переработке и торговле продовольственными товарами. Основным индикатором развития АПК является уровень потребления продуктов питания на душу населения, что находится в тесной связи со степенью развития АПК, его территориальной структурой и пространственной организацией.

АПК Украины, как ведущее межотраслевое территориально-производственное образование национального хозяйственного комплекса, являет собой масштабную, полиструктурную динамическую систему,

сложную по содержанию и территориальной организации, которая обеспечивает решение вопросов продовольственной безопасности. К сожалению, уровень его развития нельзя признать удовлетворительным, что предопределено причинами и факторами как общеэкономического характера, так и недостатками аграрной политики, которые обуславливают дефицит и низкое качество части продовольствия. Наяву высокая затратность производства при низком уровне материально-технического обеспечения основных его сфер, несовершенство методов регулятивного и управленческого влияния /что приводит к деформации структуры комплекса/, недостаточность финансовых ресурсов и источников их наполнения, низкая инвестиционно-инновационная деятельность, отсутствие регионального менеджмента и неразвитость маркетинговой политики, неэффективное использование производственного потенциала комплекса, низкий технико-технологический уровень оборудования, невосприимчивость к научно-техническому прогрессу.

Динамика развития АПК свидетельствует о сохранении негативных тенденций его функционирования. Так в 2015 году, по сравнению с предыдущим годом, производство сельскохозяйственной продукции составило 95,3%, объемы производства перерабатывающих отраслей - 86,9%. Наблюдается снижение за этот период производства сахара (70,4% уровня 2014 года), масла (82,7%), молока (88,7%), муки (89,8%), круп (94,0%) и других продовольственных **товаров (1, с.10)**.

Структура АПК страны и ее регионов далека от совершенства и является достаточно разбалансированной, характеризуется несоответствием основных ее сфер (сельскохозяйственное производство составляет около 60%, а пищевая перерабатывающая промышленность лишь 34% по объему продукции), что не стимулирует наращивания продовольственных ресурсов и требует разработки комплекса мероприятий по активизации хозяйственной деятельности её основных составляющих на основе, в первую очередь, оптимизации функционально-территориальной структуры, усовершенствования пространственной организации и модернизации общественных отношений в процессах воспроизводства. Дальнейшее развитие АПК, усиление интенсивности и разветвленности межотраслевых и внутриотраслевых связей нуждаются в обеспечении пропорциональности, четкой согласованности в его отраслевых и территориальных звеньях, что в свою очередь требует усовершенствования функционально-территориальной структуры комплекса, рационализации пространственных пропорций и территориальной организации.

Проблема территориальной организации и пространственного развития экономики АПК является многогранной и сложной, а потому

всестороннее исследование этих вопросов и их решение является актуальным. Эту проблему можно определить как общественно-региональное построение территории с горизонтальными и вертикальными отношениями, как системное пространственное сочетание и взаимодействие составляющих АПК подкомплексов, которые формируются на основе использования условий и факторов, закономерностей и принципов и обеспечивают эффективное ведение хозяйства. С практической точки зрения - это комплекс организационно-экономических мероприятий по управлению элементами и связками территории, система действий, направленных на оптимизацию региональных изменений, повышения эффективности функционирования региональных подсистем за счет оптимизации функционально-пространственных пропорций и создания оптимальных объединений на основе целеустремленного и экономически оправданного обеспечения региональных количественных и качественных соотношений агропромышленного производства с учетом разумной концентрации, углубления специализации, усиления кооперации и конъюнктуры рынка, особенностей факторов пространственной локализации.

Пространственная организация - это научное упорядочение в пространстве и времени деятельности разных субъектов ведения хозяйства, оптимизация пространственных пропорций и развитие не только внутренних, но и внешних связей, которые обеспечивают устойчивое развитие регионов разных таксономических рангов, повышение эффективности функционирования их хозяйственных систем, а также способствуют оптимизации территориальной структуры.

Территориальная структура АПК страны, как и ее регионов - это его пространственное строение, отражающее распределение по территории хозяйственных объектов и их систем, которые благодаря наличию связей образуют определенную форму территориальной организации производительных сил комплекса. Такая структура АПК разного таксономического ранга определяется уровнем территориальной организации, пространственной взаиморасположенностью технологически взаимосвязанных отраслей, между которыми существуют связи как в отраслевом, так и территориальном разрезах. Критерием рационализации территориальной организации комплекса является минимизация произведенных затрат по всем его звеньям на базе сбалансированности и пропорциональности развития.

Структура агропромышленного комплекса в территориальном плане, как результат пространственной его организации, состоит из специализированных территориальных продовольственных подкомплексов, которые являются частью единой взаимосвязанной хозяйственной системы.

Наиболее важными здесь в качестве территориально-структурных элементов выступают интегральные агропромышленные структуры, которые представляют единую взаимосвязанную систему функциональных элементов и постоянно трансформируются с вектором на оптимизацию и модернизацию дальнейшего развития. Трансформация территориальной структуры предусматривает, в первую очередь: усиление рациональной специализации, учитывая сравнительные преимущества региональных АПК; усовершенствование форм территориального сосредоточения агропромышленного производства - элементарных, специализированных и интегрированных АПК, региональных агропромышленных образований; обеспечение приоритетного развития тех территориальных одно- и многофункциональных агропромышленных систем, которые специализируются на выпуске экспортоориентированной продукции.

В экономическом пространстве страны функционирует множество агропромышленных формирований, территориальная структура и пространственная пропорциональность которых определяет состояние динамического равновесия между основными компонентами АПК страны. Если территориальная структура является совокупностью взаимосвязанных отдельных производителей, их взаимообусловленного развития и организации, то территориальная организация комплекса есть его территориальным строением и системой сочетания и взаимодействия составляющих, которые функционируют на основе использования условий и факторов, закономерностей и принципов, и являются процессом целеустремленной деятельности по формированию хозяйственных систем на определенной территории, направленных на пропорциональную сбалансированность и усовершенствование территориальных форм и структур агропромышленного производства. Сущность территориальной организации заключается в обоснованном упорядочивании на определенной территории взаимодействия всех составляющих агропромышленного комплекса и достижения эффекта с учетом особенностей каждого элемента комплекса, согласовании механизма организации их функционирования, структурного упорядочивания в пространственно-временном периоде, обеспечивая их воспроизведение и функционирование. Поэтому территориальная организация, основными признаками которой является территориальность, управляемость и региональная эффективность (здесь и развитие, и размещение, и регулирование управления) - это система разноплановых мероприятий, направленных на обеспечение оптимальной структуры, рациональное использование всех имеющихся ресурсов, создание нормальных условий жизнедеятельности населения.

Учитывая мощность и многоотраслевой характер АПК, а также то, что он в значительной степени определяет социально-экономическое развитие страны, уровень жизни населения, обеспечивает решение продовольственной проблемы, являясь жизненно важным звеном экономики, необходимым является разработка мероприятий по активизации его хозяйственной деятельности во всех составляющих за счет повышения уровня использования имеющихся ресурсов и потенциальных резервов, а также рационализации функционально-отраслево-территориальной его структуры путем оптимизации пространственных пропорций, усиления трансформационной динамики и модернизации производства.

Трансформационные маневры, которые происходят сегодня под воздействием технико-технологических преобразований, обуславливают изменения в организации производственных комплексах и способствуют появлению новых элементов в системе их хозяйственных структур, требуют обоснования новых подходов к решению назревших проблем. Это предопределяет целесообразность разработки принципиально новых методологических подходов к исследованию ведущих комплексов страны, в частности АПК, прогрессивных концепций и базовых их положений при формировании и использовании имеющихся и потенциальных ресурсов и резервов, обосновании новых их парадигматических характеристик.

Пространственная дифференциация природных, экономических, социальных условий и населения по территории страны и в разных ее регионах, с учетом специфики территориального фактора и уровня развития агропроизводственных комплексов, предопределяет целесообразность обоснования новой парадигмы территориальной организации АПК и его регионального развития.

В целом, парадигма это модель постановки проблемы и ее решения в определенном часовом периоде, это научная теория, которая отображается в системе понятий и выражает существенные черты действительности. Она характеризует исторически определенное состояние научной мысли и означает стойкую схему научной деятельности, теоретико-методологическую модель той или другой проблемы. В методологическом плане - это совокупность ценностей, методов, технических навыков и средств, принятых в рамках стойких научных традиций в соответствующее время.

Определение предпосылок, принципов формирования системы территориальной организации регионального АПК дали возможность сформировать парадигму такой организации, базируясь на современной парадигме регионального развития Украины. Что касается последней, то ее сущность такая - экономика Украины не является монообъектом, а многорегиональным организмом, который функционирует на основе

вертикальных - центр-регион и горизонтальных - межрегиональных эколого-ориентированных связей с развитыми внешнеэкономическими отношениями. Она сориентирована на создание и сохранение целостности и единства украинской экономики, как интегратора нашей страны, которая требует консолидации политических, экономических, социальных и правовых механизмов.

Усиление в стране рыночных отношений предопределяет трансформационные процессы во всех сферах АПК страны и ее региональных структурах, способствует самоорганизации и саморегулированию развития региональных агросистем и обуславливает целесообразность формирования и реализация новой трансформационной парадигмы территориальной организации АПК с учетом региональных и общеэкономических процессов. Парадигму функционально-территориальной организации АПК можно определить как концептуальную идею, схему и модель процесса взаимосогласованного построения комплексного и динамического развития его сфер, субъектов и организаций всех форм собственности, которые осуществляют свою деятельность на основе внутренней и внешней конкуренции на условиях равноценных целей, партнерства, обязанностей и ответственности.

Базовыми элементами парадигмы системной территориальной организации АПК являются такие составляющие: предпосылки, факторы, принципы и методы ее формирования, функции, атрибуты и главные положения (рис.1), которые направлены на усовершенствование территориальной структуры и пространственной его организации. Основными предпосылками и факторами, которые влияют на построение парадигмы территориальной организации АПК являются, в первую очередь, особенности растущих процессов глобализации и регионализации, структурные сдвиги, изменения системы управления и рост межотраслевой и межрегиональной интеграции, а также природно-ресурсные, экономические, демографические, технико-технологические, экологические и социальные факторы.

К узловым принципам формирования и реализации парадигмы АПК можно отнести принципы научности, историзма, комплексности, системности, эффективности, приоритетности, субсидиарности, межрегиональной интеграции, постоянства, эмергентности, флуктуативности, гармонизации, мультипликативности с доминированием принципа социальной ориентации.

Атрибутами парадигмы территориальной организации АПК является обеспечение интеграции субъектов комплекса с другими видами хозяйственной деятельности, государственного регулирования и партнерства на всех этапах развития АПК, сочетания государственного регулирования и рыночных механизмов саморегулирования.

Парадигма системной территориальной организации АПК предусматривает сбалансированное развитие его предприятий и организаций всех форм собственности, комплексное и динамическое развитие совокупного потенциала комплекса, его хозяйственных составляющих, которые осуществляют свою деятельность на основе конкуренции, равных прав и обязанностей.

Основными положениями парадигмы в условиях расширения рыночного механизма ведения хозяйства можно признать: гибкое сочетание рыночных методов ведения хозяйства с государственным регулированием; формирование и функционирование новообразованных хозяйствующих субъектов, как открытых социально ориентированных систем; соблюдение баланса интересов субъектов рынка и потребителей их продукции.

Функциональная принадлежность парадигме выражается в оптимизации территориальной структуры и пространственной организации АПК, расширении инвестиционно-инновационной деятельности в сфере АПК, углублении связей комплекса с другими сферами деятельности, формировании новых прогрессивных форм организации и производственных структур, разработке стратегических направлений перспективного развития комплекса. Все перечисленные процессы и конечная результативность парадигмы свойственны как АПК страны, так и ее региональным звеньям разной специализации и уровня развития.

Территориальный базис АПК страны составляют его региональные агропромышленные комплексы, которые сформировались и выделились в его пределах и которые являются структурно-формирующими секторами общественного производства в силу природно-экономических и историко-экономических факторов целеустремленного профильного развития агропромышленного производства. Региональные АПК развиваются в территориально стратифицированных средах природно-экологического, экономического и социально-культурного характера. Территориальный фактор, особенности и специфика региональной локализации играют важную роль в межотраслевой интеграции всей агропромышленной системы, которая реализуется в форме разномасштабных образований локального типа. Региональные АПК являются разными по масштабу, сложности, степени развития, уровню комплексности, производственной специализации и результативности функционирования.

Расчет интегрированного показателя уровня развития региональных АПК на основе индекса производства и индекса локализации производства в сельскохозяйственной и перерабатывающей его сферах дал возможность не только выявить современное состояние, но и перспективы их дальнейшего развития. Так, среди 22 региональных комплексов АПК Украины (без

Донецкой и Луганской областей) была выделена группа с относительно достаточным уровнем производства агропромышленной продукции, где интегральный показатель составлял больше 1,2 при среднем по Украине его значении, как базисного, - 1,0. Это комплексы агропромышленного производства Киевской, Полтавской, Черкасской, Харьковской, Винницкой, Кировоградской, Запорожской областей. Узловыми проблемами дальнейшего развития этих комплексов являются стабилизация и модернизация производства с сохранением в основном их производственной специализации, а также оптимизация постепенной трансформационной динамики.

К региональным АПК среднего уровня развития относятся регионы с показателем индекса 0,8-1,2 (Львовская, Хмельницкая, Житомирская, Волинская, Тернопольская, Черниговская и Сумская области), где основными проблемами в дальнейшем являются: активизация развития с вектором на экономический рост и прогрессивность изменений; активизация инвестиционно-инновационной деятельности. Последнюю группу областей составляют региональные АПК с ощутимо недостаточным уровнем развития, где необходимым является усиление трансформационных изменений на основе проведения реорганизации и реструктуризации, а также реформирование агропромышленного производства, оптимизация функционально-отраслевой и территориальной организации.

Региональные АПК, как специфическая сфера деятельности, тесно интегрируются в динамику воспроизводства на всех уровнях территориальной организации экономики и, в частности, на национальном, региональном и локальном уровнях. Территориальная организация, как базовая характеристика таких региональных систем, является основой воспроизводства их структуры, отражением системного единства хозяйственных субъектов в ее пределах. Такая организация означает способ интегрирования основных составляющих комплекса в социально-экономико-экологических условиях определенности при использовании имеющихся факторов и формировании своеобразных форм ведения хозяйства в формате парадигмы ее развития.

Развитие регионального АПК, согласно парадигмы территориальной его организации с учетом аграрного потенциала и специфики аграрных отношений, предопределяет функционирование комплекса и его региональных звеньев в тех формах и теми методами, которые определяются региональными особенностями агропромышленного производства, возможностью формирования и деятельности в их пределах разных форм собственности и организаций производства. В структуре парадигмы территориального развития и организации АПК важным является становление, формирование и развитие разных интеграционных форм

производственно-организационного характера с учетом согласования их деятельности с региональными и государственными программами. Их деятельность способствует концентрации материальных и финансовых ресурсов в приоритетных отраслях АПК и позволяет сосредоточивать в таких структурах разнородные капиталы с целью активизации экономической деятельности.

Таковыми структурами являются, в первую очередь, кластеры и стратегические альянсы, сущность которых раскрывается как форма сотрудничества хозяйствующих субъектов на основе долгосрочного соглашения о взаимовыгодном партнерстве предприятий разных форм собственности. Их создание и функционирование имеет определенные преимущества, которые выражаются в усилении конкурентной позиции их предприятий, углублении специализации, повышении инвестиционно-инновационной активности, более полном использовании ресурсов.

Мировой опыт демонстрирует модель развития агропромышленного хозяйства, которая сочетает рыночную организацию и ориентацию с учетом экономического интереса с преимуществами большого производства. Соответствующая концептуальная модель как раз и реализуется с помощью формирования разного рода интегрированных внутриотраслевых и межотраслевых финансово-производственных структур. Императив перспективного развития АПК в контуре парадигмы территориальной его организации - это создание новых и повышение деятельности сформированных специализированных предприятий на основе их корпоратизации, развития перспективных направлений в плане роста конкурентоспособности.

Важной в контексте парадигмы территориально-организационного развития АПК является и агропромышленная интеграция, которая дает возможность соединить в едином интегрированном формировании предприятия сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности с сохранением необходимых пропорций в их развитии. Это способствует обеспечению высокого уровня организации сельскохозяйственного и промышленного производства, углублению специализации и концентрации производственных процессов в АПК.

Среди агропромышленных формирований более стойкими являются такие, которые создали относительно замкнутый цикл: "производство - переработка - реализация" в рамках одного самостоятельного субъекта ведения хозяйства, благодаря чему избежали в какой-то мере ценового давления перерабатывающих предприятий, торговли и многочисленных коммерческих посредников. Интегрированные объединения - это инвестиционно-привлекательные для инвесторов структуры, которые

отличаются прозрачностью учета и финансовой деятельности, а также широкими партнерскими связями.

В нашей стране, к сожалению, существует небольшой опыт и знание относительно использования потенциала таких структур, а масштаб их распространения незначителен, невзирая на высокую результативность их деятельности. Есть небольшой опыт их функционирования в машиностроительной и пищевой промышленности, где они являются основой решения научно-технических проблем, использования невостребованных ресурсов, ускорения освоения нововведений, развития хозяйственных связей, расширения деятельности рынков. Имеющиеся трудности в формировании и функционировании данных форм объединений связаны в первую очередь с отсутствием специальных законов, которые регламентируют их деятельность.

Согласно новой парадигмы территориальной организации АПК, основными приоритетными направлениями развития новых форм пространственной организации являются:

- обновление технологической базы на основе активизации инвестиционной деятельности, модернизации производства, усовершенствования использования инструментов финансового рынка;
- повышение инновационной активности;
- усовершенствование институциональной структуры предпринимательской и организационно-управленческой деятельности относительно развития через заключение соглашений между региональными и центральными государственными органами исполнительной власти;
- организация интегрированных систем инновационного типа путем создания холдингов, технопарков, бизнес-инкубаторов, технополисов, научно-производственных центров.

Целесообразным является повышение роли больших территориальных объединений, которые формируются на основе промышленных предприятий, с включением в их состав учреждений и организаций других видов деятельности: финансовых, торговых, научно-исследовательских, транспортных, что обеспечивает более высокий эффект хозяйственной деятельности.

В практике агропромышленной деятельности в Украине функционирует 25,7 тыс. кооперативов, из них 998 сельскохозяйственно-производственных и 947 сельскохозяйственно-обслуживающих, 93,7 тыс. фермерских хозяйств. В целом, в экономической деятельности участвуют 2,26 тыс. ассоциаций, 560 корпораций, 66 консорциумов, 195 концернов, 595 товарных бирж (1).

Интеграционное направление сельскохозяйственных предприятий рыночного типа выражается в создании агрофирм, агрообъединений или

вхождении в большие вертикально интегрированные структуры (например в масло-жировой и сахарной подотраслях). Создаются и развиваются такие мягкие формы аграрно-промышленной интеграции как союзы и ассоциации. Агропромышленная интеграция является перспективным направлением развития аграрной сферы экономики, усовершенствования ее отраслевых и территориальных пропорций. Критерием целесообразности создания и развития разных организационных типов агропромышленного производства является уровень их социально-экономической эффективности, повышение уровня рентабельности и производительности труда.

Деятельность современных агропромышленных интеграционных образований требует государственного регулирования их функционирования, обеспечивая при этом усовершенствование территориальной структуры АПК при усилении финансовой поддержки местных бюджетов с расширением властных полномочий местных органов власти с целью создания условий для повышения благосостояния населения.

Обоснование конкурентно-паритетной парадигмы территориальной организации региональных АПК дало возможность определения алгоритма этого процесса и основных направлений развития по составным блокам:

1. Оценка ситуации и состояния их развития - определение предпосылок внешнего и внутреннего характера, анализ факторов обеспечения его территориальной организации, определение уровня развития АПК регионов;
2. Разработка приоритетных направлений развития с использованием традиционного и перспективного подхода (разработка региональной политики, инвестиционное обеспечение территориальной организации регионального АПК, разработка инновационной стратегии развития);
3. Формирование и внедрение организационно-экономического механизма реализации парадигмы территориальной организации АПК;
4. Оценка полученных результатов: рост показателей социально-экономического развития, инвестиционно-инновационной активности, конкурентоспособности, экспортоориентированности, рынков продовольствия;
5. Экономическая эффективность территориальной организации и пространственной структуры АПК: повышение уровня жизни и благосостояния населения.

Новая парадигма развития и системной территориальной организации АПК в контексте современной парадигмы регионального развития страны на базовой основе современной структуры экономики должна ставить целью создание мощной продовольственной базы, как почвы для динамических процессов интенсификации экономической и социальной деятельности комплекса на инновационной основе, повышения роли производств, которые изготавливают конечную продукцию, а среди них тех, которые ориентированы на удовлетворение потребностей широких слоев населения в

высококачественных товарах и услугах, а также на усиление продовольственной безопасности.

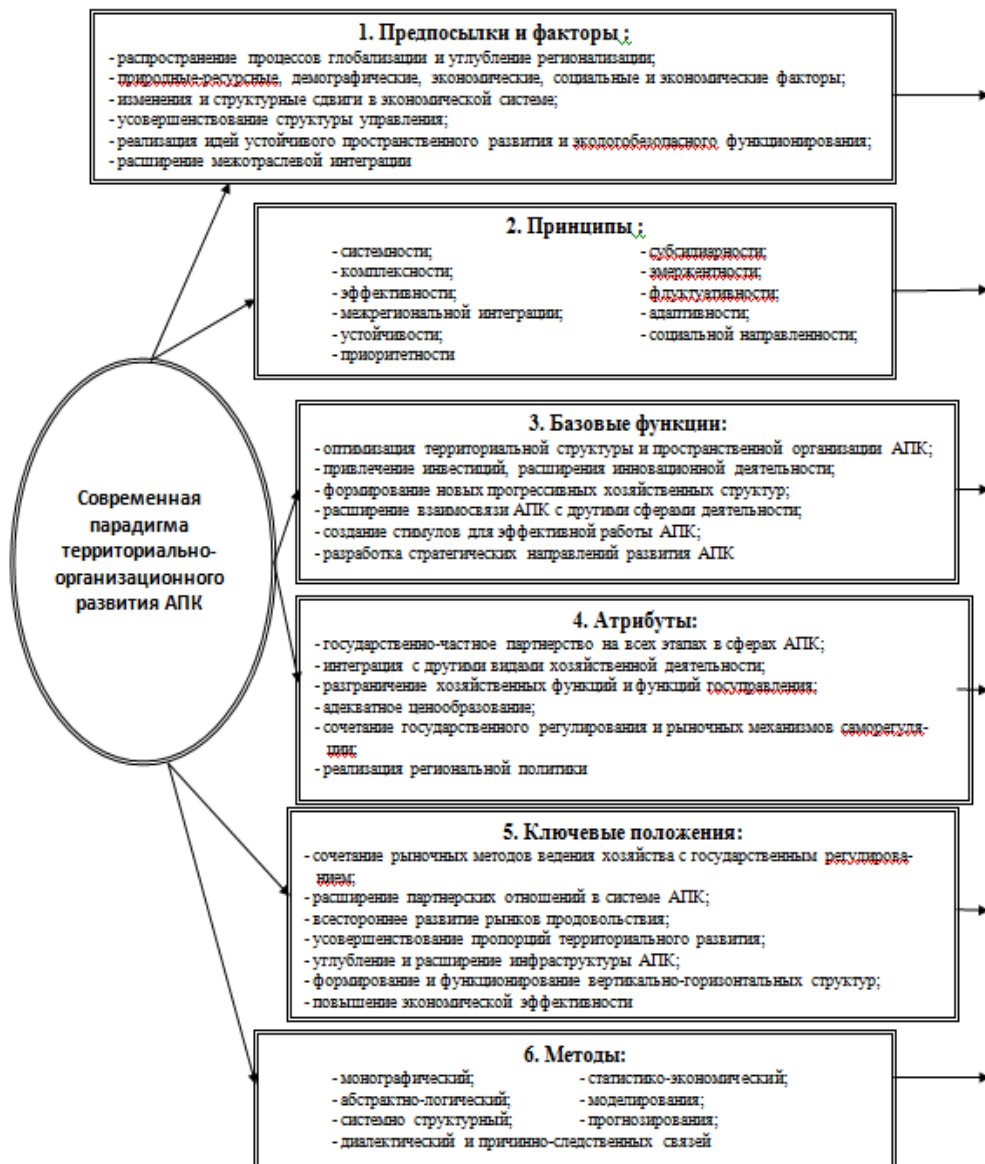


Рис. 1. Схема паритетно-конкурентной парадигмы системной территориальной организации АПК

Выводы. Стратегический ориентир в контексте современной парадигмы развития АПК, не отбрасывая приоритетов устойчивого развития и международной интеграции, должен сместить акценты государственной политики в развитии экономического пространства, охватить наиболее жизненно важные проблемы деятельности АПК, а именно:

- обеспечение структурной модернизации отраслевой, функциональной, территориальной, производственной и организационной структуры комплекса;
- повышение технико-технологического уровня производств в АПК и материально-технического обеспечения его развития;
- более полное и комплексное использование природно-ресурсного потенциала с учетом отличий конкретных природных условий;
- усовершенствование финансово-кредитных отношений и государственного регулирования в обеспечении эффективного развития АПК страны и его региональных систем;
- формирование и развитие различных новых прогрессивных организационно-производственных форм ведения хозяйства;
- усовершенствование системной территориальной организации и пространственной структуры АПК страны и ее регионов, сбалансирование пропорций функционально-отраслевого характера с проекцией на территорию;
- обоснование организационно-экономического механизма повышения действенности и активности основных сфер комплекса в воспроизводственном контуре страны, обеспечения эффективного развития АПК;
- упорядочение нормативно-юридической базы агропромышленной деятельности, нормализация правового поля пространственного развития АПК;
- усиление интеграции, вхождение в Европейское содружество, завоевание новых продовольственных рынков.

Обеспечение в рамках парадигмы трансформационно-модернизационных процессов в структуре АПК, рационализация отраслевой и оптимизация территориальной структуры позволит довести рост объемов производства продукции комплекса в ближайшей перспективе на 10 - 15%.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Статистический бюллетень за 2015 год. Государственная служба статистики Украины. К., 2016 г.- с.101.

2. Регионально-пространственные системы Украины : методология и современная практика формирования. К.: СОПС Украины НАН Украины, Черкассы: Брама Украины, 2006.- 423с.
3. Регионы Украины : проблемы и приоритеты социально-экономического развития. К.: Знание Украины, 2005.- 498с.
4. Социальное развитие Украины: современные трансформации и перспективы развития. Черкассы: Брама Украины. 2006. - 620с.
5. Социально-экономические проблемы развития регионов: методология и практика. - Черкассы: ЧДТУ. 2006. - 315с.
6. Социально-экономические системы производительных сил регионов - К.: Ничлава, 2002. - 690с.
7. Коломицева О.В. Стратегия структурных изменений экономики регионов: методология и практика. - Черкассы, Брама Украины, 2010. - 372с.
8. Аграрный сектор экономики Украины (состояние и перспективы развития) /Присяжнюк В.М., Зубец М.В, Саблук П.Т. - К.: ННЦІАЕ, 2011. -1008с.

РЫНОК ТРУДА В УКРАИНЕ: ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

АНДРЕЙЦЕВА ИРИНА,
*кандидат экономических наук, доцент,
Каменец-Подольский Национальный
Университет имени Ивана Огиенка,
г. Каменец-Подольский, Украина*

Абстракт: В статье исследована проблема диспропорций на рынке труда Украины по образовательно-профессиональным направлениям. Проведен анализ экономической активности, занятости и безработицы населения по уровню образования. Выявлено конъюнктурные тенденции рынка труда с учетом демографической компоненты для оптимизации механизма государственного регулирования системы высшего образования.

Ключевые слова: рынок труда, качество рабочей силы, спрос, предложение, уровень образования, профессиональные группы, экономическая активность, занятость, безработица.

LABOUR MARKET IN UKRAINE: EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL ASPECTS

Abstract: Using educational and qualificational standart, author has researched problem of disproportion in the labor market of Ukraine. Analyzed economical activity, occupation and unemployment. According to demographic component author has found conjuncture of Ukrainian labor market way of optimization Ukrainian higher education.

Key words: labor market, quality of labor, demand, supply, education, professional groups, economic activity, employment and unemployment.

Постановка проблемы. Рынок труда является важным элементом рыночной экономики. Благодаря рынку труда важнейший национальный ресурс, человеческий капитал, распределяется по регионам, отраслям, видам производства, профессиям и предприятиями. Рынок образовательных услуг должен ориентироваться на рынок труда, который является индикатором потребностей отраслей и регионов. Своевременная подготовка и переподготовка кадров в соответствии с потребностями экономики способствует поступательному развитию национального продукта. Система образования является элементом инфраструктуры рынка труда и инструментом реализации государственной активной политики занятости населения.

Сегодня имеет место нарушение связи между отдельными компонентами рынка образовательных услуг и рынка труда, наблюдается несоответствие между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда, определяет актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг исследовали: О. Дидковская, А. Добренко, Л. Ильич, Г. Юрчик, И. Заюков, Ю. Билан, Н. Цимбалюк и другие. Трудоустройство и конкурентоспособность населения с образовательной точки зрения рассматривали: Е. Гришнова, М. Огай, Н. Романчук, И. Курило, Ю. Бескоровайна.

Целью статьи – исследование диспропорций на рынке труда Украины в образовательно-профессиональном направлении и разработка рекомендаций по оптимизации механизма государственного регулирования системы высшего образования.

Результаты исследования. По своему кадровому потенциалу и отдельным научным направлениям Украина является одним из многих сильных государств мира. По показателю доли лиц с высшим образованием в общей численности населения страны принадлежит к первой десятке развитых стран мира, за количеством сертифицированных программистов Украина занимает седьмое место в мире, за интеллектом нации, согласно рейтингу ЮНЕСКО, – 23-е место. Кроме того, Украина принадлежит к 3% самых образованных наций в мире, занимая четвертое место среди 133 стран мира. За уровнем математической подготовки и научного образования занимает 21-ую позицию, за уровнем подготовки в системе среднего и начального образования – 22-ое, а по продолжительности школьного образования среднего работника (в годах) – 34-ое. По совокупному валовому коэффициенту охвата обучением (85,1%) Украина занимает 43-ое место в мире, опережая страны с высоким уровнем развития (Чешскую Республику, Хорватию, Румынию) [1].

Однако качество рабочей силы не гарантирует ее конкурентоспособность, так возможно существование определенного качества рабочей силы, которая не нужна работодателям. Сейчас в Украине во всех сферах общественного производства не хватает квалифицированных рабочих. Такая диспропорция негативно сказывается на качестве рабочей силы, вызывая потерю времени и денег на обучение в связи с невозможностью работать по специальности, поскольку нет потребности в кадрах.

«Общество ежегодно теряет 1,5 млрд. грн. из-за нерациональной подготовки специалистов в ВУЗ и 212 млн. грн. из-за невостребованности выпускников профессионально-технических заведений» [2]. Лица которые работают не по специальности теряют свои сравнительные преимущества, в

худшем случае рабочая сила не находит реализации и пополняет ряды безработных.

Наличие структурной диспропорции между спросом на рабочую силу и ее предложением является фактором, который ограничивает как возможности трудоустройства безработных, так и удовлетворения потребностей работодателей в рабочей силе.

Украинский рынок труда, на сегодня, переполнен выпускниками вузов с дипломами юристов, экономистов, менеджеров и педагогов. Как следствие большинство из них после окончания ВУЗ обращаются в центры занятости. В тоже время на рынке труда наблюдается нехватка инженеров, химиков, представителей других технических профессий.

Данные рис. 1 свидетельствуют, что наивысший уровень занятости населения у граждан с полным высшим образованием (72,1 %%), высокие уровни занятости у населения с профессионально-техническим (62,4%%) и неполным высшим образованием (62,4%%).

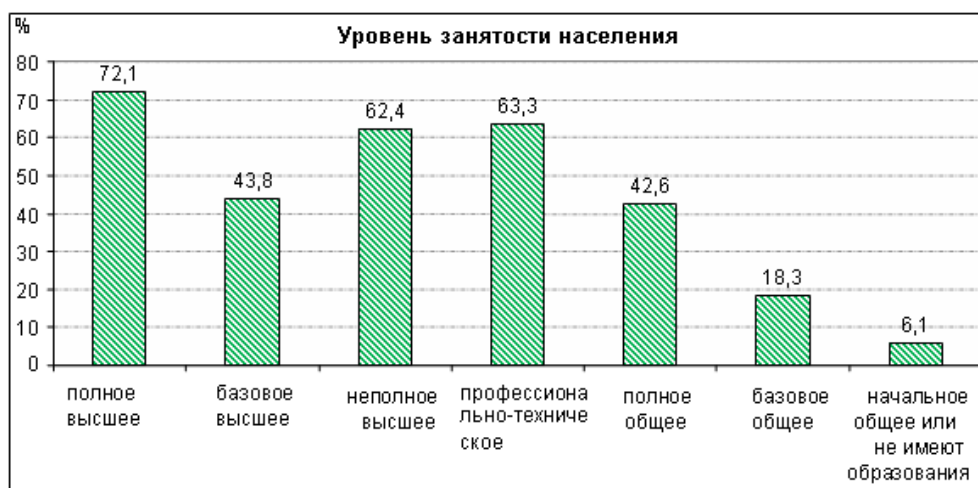


Рис. 1. Уровень занятости населения по уровню образования в 2015 г. (в % к населению соответствующего уровня образования)

Источник: по данным [4]

Из рис. 1-2 видно, что наилучшие условия занятости прослеживаются среди граждан, которые имеют полное высшее образование или профессионально-техническое. Прослеживается закономерность, которая имеет практически универсальный характер: чем выше образовательный уровень, тем выше экономическая активность, больше занятость, ниже безработица и меньше доля тех, кто оставил рынок труда после длительных

безуспешных поисков работы. Эта закономерность нарушается лишь в одном случае – для работников с базовым высшим образованием. То есть полученное образование бакалавра не позволяет ее соискателям сформировать надлежащий уровень конкурентоспособности на рынке труда [3].



Рис. 2. Уровень безработицы населения по уровню образования в 2015 г. (в % к населению соответствующего уровня образования)

Источник: по данным [4]

Доля лиц с полным высшим образованием в общей численности безработного населения в возрасте 15-70 лет составляла 25,8 % или 476,4 тыс. лиц, хотя в процентах к населению соответствующего уровня образования, уровень безработицы низкий.

Для исследования различных аспектов качества рабочей силы Украины рассмотрим экономически активное население, сгруппированное по уровням образования.

На основании исследования, можно констатировать, что общая численность экономически активных женщин меньше, чем мужчин, однако в качественном отношении экономическая активность женщин с полным, базовым и неполным высшим образованием по сравнению с мужчинами выше. На рынке труда мужчины, в большей степени, представлены с профессионально-техническим и полным средним образованием. По занятости подобная картина, численность женщин занятых в экономике с полным, базовым и неполным высшим образованием выше, чем численность

мужчин по данным уровням образования. Следует отметить, что среди безработных преобладают мужчины (муж. – 1138,2 тыс. лиц, жен. – 709,4 тыс. лиц), данная особенность характерна для всех групп населения по образованию.

Таблица 1

Уровни экономической активности и занятости населения по образованию в 2015 г. в Украине

		Экономически активное население в возрасте 15-70 лет, тыс. лиц							
		Всего	в том числе имеют образование						
			полное высшее	базовое высшее	неполное высшее	профессионально-техническое	полное общее среднее	базовое общее среднее	начальное общее или не имеют образования
Уровень эк. акт., %	Всего	62,4	78,2	52,3	67,9	70,7	47,5	21,2	6,8
	женщины	56,1	73,6	48,4	63,4	60,5	40,1	17,9	6,3
	мужчины	69,3	84,3	57,1	75,5	77,4	56,0	24,8	7,4
	городские поселения	62,6	77,9	51,1	66,6	69,6	41,0	16,1	4,1
	сельская местность	61,8	80,3	57,6	72,3	73,1	56,2	26,4	9,2
Уровень занятости,	Всего	56,6	72,1	43,8	62,4	63,3	42,6	18,3	6,1
	женщины	51,9	68,4	43,8	59,5	54,7	36,8	16,6	5,7
	мужчины	61,8	77,0	43,9	67,2	68,9	49,3	20,1	6,7
	городские поселения	56,9	71,9	43,1	61,2	62,4	36,3	13,2	4,1
	сельская местность	55,9	73,6	47,1	66,3	65,2	51,1	23,6	8,0

Источник: разработано автором на основе [4]

Если рассматривать качество рабочей силы по месту жительства, то в городах абсолютные показатели экономической активности, занятости, безработицы выше, что обусловлено большей численностью населения в них и концентрацией промышленности, бизнеса. В сельской местности большинство (33%) экономически активного населения этой же группы охвачены полным средним образованием, 30% – профессионально-техническим, 17% – неполным высшим, 14% – полным высшим образованием, свидетельствует о преобладании в сельской местности менее квалифицированной рабочей силы и отсутствие высокоинтеллектуальных работ.

Для детального исследования различий качества рабочей силы сельского и городского населения, мужчин и женщин проанализируем в табл. 2 [4]. Несмотря на то, что существует большая, в абсолютном выражении, экономическая активность и выше занятость среди женщин, уровень занятости и экономической активности среди мужчин по всем видам

образования выше. В сельской местности уровень, как экономической активности, так и занятости, в процентах к населению соответствующего уровня образования, преобладают аналогичные показатели в городах.

Проанализируем качество рабочей силы в разрезе профессиональных групп (см. табл. 2).

Таблица 2

Занятое население в возрасте 15-70 лет по профессиональным группам в 2015 г. в Украине

	Все население	Женщины	Мужчины	Городские поселения	Сельская местность
Всего, тыс. лиц	18073,3	8718,9	9354,4	12780,9	5292,4
в том числе по профессиональным группам					
законодатели, высшие государственные служащие, руководители, менеджеры (управляющие)	1442,5	545,8	896,7	1253,6	188,9
профессионалы	3097,7	1902,3	1195,4	2656,9	440,8
специалисты	2213,8	1498,2	715,6	1765,3	448,5
технические служащие	586,8	497,8	89,0	470,5	116,3
работники сферы торговли и услуг	2874,5	1976,3	898,2	2177,3	697,2
квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства, рыбозаводства и рыболовства	173,7	65,0	108,7	56,4	117,3
квалифицированные рабочие с инструментом	2320,3	293,3	2027,0	1792,7	527,6
рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборки оборудования и машин	2062,9	367,9	1695,0	1443,9	619,0
простейшие профессии	3301,1	1572,3	1728,8	1164,3	2136,8

Источник: разработано автором на основе [4]

Согласно данным таблицы 2 в 2015 году в Украине – 1442,5 тыс. управленцев (7,9%), 3 млн. профессионалов (17,1%) и 2213,8 тыс. специалистов (12,2%). Число лиц самых простейших профессий занятых в экономике составляет 3301,1 тыс. лиц (18,3%). Наблюдается меньшая численность женщин среди управленцев и высших государственных служащих, что связано с гендерным неравенством. Однако численность

женщин среди профессионалов почти в 1,6 раза выше, среди специалистов – почти в 2 раза, из технических служащих – почти в 5,5 раза выше по сравнению с мужчинами.

Кроме того, в торговле и сфере услуг занято на 1 млн. женщин больше. Мужчины в своем большинстве заняты рабочими профессиями. Данные результаты подтверждают закономерности рассмотренные выше. В сельской местности наблюдается значительная доля (40,4% среди занятых в сельской местности) граждан, занятых простыми профессиями.

Развитие постиндустриального, информационного общества, экономики знаний выдвигает новые требования к качеству рабочей силы, ключевым становится интеллектуальный, высококвалифицированный труд, физический, тяжелый, низкоквалифицированный отходит на задний план из-за осложнений технологий. Однако в Украине, достаточно значительный спрос остается на рабочие и простые профессии (табл. 3).

Как видно из таблицы 3, в Украине в течение 2006-2015 годов спрос на рабочую силу снизился почти в два раза, спад произошел почти по всем группам. Анализ общей структуры спроса на труд выявил некоторые закономерности. В частности, четко наблюдается увеличение спроса на работников сферы торговли и услуг с 13,1% (2006 г.) до 16,5% в 2014 г., рост доли рабочих по обслуживанию, эксплуатации и контролю над работой технологического оборудования с 20,5% (2006 г.) до 21,5% в 2015 году. Также наблюдается уменьшение спроса на квалифицированных рабочих с инструментом (с 21,9 до 15,2%), и работников простейших профессий (с 18,6 до 15,3%). Эти тенденции, по нашему мнению, вызванные кризисом в машиностроении, внедрением инновационных технологий, закономерностями постиндустриальной экономики – увеличение в общей структуре экономики роли сферы услуг, соответственно уменьшение доли производственной сферы [5]. В целом, каждая вторая вакансия приходится на рабочую профессию. Наименьший дефицит вакансий по сравнению с общей потребностью работодателей среди квалифицированных рабочих с инструментом и в сфере услуг.

В 2015 году дефицит кадров наблюдается в профессионалах отрасли медицины (почти 10 тыс. лиц), профессионалах в сфере государственной службы, аудита, бухгалтерского учета, труда и занятости, маркетинга (в 2015 г. – 3675), медицинских сестрах и акушерках, которые ассистируют профессионалам (у 2015 г. – 5912 лиц). Так, в 2014 году появился дефицит механиков, монтажников электрического и электронного оборудования в размере 1359 лиц, в частности в 2015 году дефицит достиг 6323 чел.

Наблюдается дефицит рабочих в 2015 году, которые обслуживают оборудование по производству металло- и минералопродуктов (3219 чел.), в

собирающих мусора и подобных им чернорабочих (8,9 тыс. лиц), специалистах по работе с камнем, горняках (2326), рабочих, которые обслуживают установки по выработке электроэнергии (2191), грузчиках и других простейших профессиях на транспорте (1405). Также существует незначительный дефицит в машинистах, водителях, строителях и тому подобное [5].

Таблица 3

Потребность работодателей в работниках по классификатору профессий в Украине

	Потребность в работниках, в % к итогу					Потребность в работниках, лиц	Дефицит вакансий, лиц
	2006р.	2008р.	2013р.	2014р.	2015р.	2015р.	2015р.
Всего, тыс.	2255,3	2118,9	1226,4	1177,3	1203,2	1203203	334233
Законодатели, высшие государственные служащие, руководители, менеджеры (управляющие)	5,6	6,3	7,2	6,7	7,0	83722	66051
Профессионалы	6,3	7,3	8,1	8,8	9,0	108283	24217
Специалисты	7,9	8,6	9,0	9,1	9,3	112299	36350
Технические служащие	4,0	4,6	3,5	3,7	3,9	46784	34644
Работники сферы торговли и услуг	13,1	13,8	16,1	16,5	16,3	195560	33837
Квалифицированные работники сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыбного разведения и рыболовства	2,1	2,0	2,1	2,3	2,6	31080	26719
Квалифицированные рабочие с инструментом	21,9	20,5	17,3	16,0	15,2	182632	6756
Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборки оборудования и машин	20,5	19,7	20,9	21,1	21,5	258424	45331
Простейшие профессии	18,6	17,2	15,8	15,8	15,3	184419	60328

Источник: разработано автором на основе [4]

Сегодня ситуация в Украине имеет некоторый кризисный характер, промышленность уменьшила выпуск продукции, увеличивается безработица, распространяется неполная занятость, существует скрытая безработица.

В этих условиях сложно говорить о рациональной подготовке новых кадров (из-за непредсказуемости будущего), увеличение расходов на производственное обучение и соответственно повышение качества рабочей силы.

Излишек на рынке труда лиц с полным и базовым высшим образованием приводит к "квалификационной инфляции" (уменьшается цена рабочей силы из-за ее избытка). Следовательно, работодатели имеют возможность платить меньшую цену за более качественную рабочую силу, то есть платить образованным работникам меньшую заработную плату. Парадокс также заключается в том, что рост образовательно-профессионального уровня индивида способствует улучшению параметров качества рабочей силы, однако не всегда обеспечивает надлежащий уровень ее конкурентоспособности. Как следствие – увеличение численности безработных с высоким образовательно-профессиональным уровнем [3]. Данная ситуация комическая, но безработные Украины стали наиболее образованными в мире, является сомнительным достижением [6].

На современном этапе экономического развития, на рынке труда Украины существует тенденция к увеличению дефицита квалифицированной рабочей силы, особенно квалифицированных рабочих. Дефицит квалифицированных кадров уже в ближайшие годы – фактор сдерживания создания высокотехнологичных рабочих мест и замедления темпов развития производства.

Качество рабочей силы Украины снижается под воздействием длительной безработицы, перераспределением определенной части квалифицированной рабочей силы в те отрасли и сферы, где преобладает спрос на малоквалифицированную рабочую силу, сужения масштабов воспроизводства квалифицированной рабочей силы, обусловлено структурой спроса на соответствующие профессии. Негативно влияет на качество рабочей силы эмиграция значительной части граждан Украины за границу. Как правило, выезжают высококвалифицированные кадры, но за границей они работают преимущественно не за специальностью, которая приводит к потере ими квалификации [7].

Выводы. Следовательно, на современном этапе развития в мире интеллектуальный труд стал господствующим видом труда. Однако анализ экономически активного населения Украины свидетельствует, что в современных условиях воспроизводство трудового потенциала не отвечает заданиям формирования конкурентоспособной рабочей силы. Именно

развитие человеческого капитала, его высокое качество и, соответственно, высокая конкурентоспособность, может дать Украине шанс присоединиться к развитым государствам мира.

В настоящее время в Украине ситуация с качеством рабочей силы противоречиво-бинарная. С одной стороны в Украине – 6138,1 тыс. граждан с полным высшим образованием (то есть каждый седьмой), с другой стороны – не хватает квалифицированных рабочих кадров с профессионально-техническим образованием (5263,4 тыс. лиц или каждый восьмой), происходит деградация квалификации при отсутствии занятости, работы не по специальности.

Для населения Украины присущи гендерные отличия в качестве рабочей силы. В структуре населения по образованию большая часть женщин с высшим и соответственно мужчин с полным общим средним и профессионально-техническим образованием.

Уровень образования существенно влияет на трудовую активность. Так, наблюдается закономерность, которая имеет практически постоянный характер: чем выше образовательный уровень, тем выше экономическая активность, больше занятость, ниже уровень безработицы и меньше тех, кто оставил рынок труда после длительных безуспешных поисков работы. Эта закономерность нарушается только в одном случае – для работников с базовым высшим образованием.

В профессиональном плане в Украине среди трудовых ресурсов сферы торговли и услуг, технических служащих, специалистов и профессионалов преобладают женщины, мужчины в большей степени заняты на должностях руководителей, менеджеров и на рабочих работах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гнибіденко І.Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці: взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення України [Електронний ресурс] / І.Ф. Гнибіденко // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/rpzn/2008-3/08giftpn.pdf.
2. Шевченко Л.С. Професійна освіта як чинник конкурентоспроможності робочої сили [Електронний ресурс] / Л.С. Шевченко // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С.77-85. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8935/08-Shevchenko.pdf>.
3. Войналович І.А. Вплив освіти на забезпечення конкурентоспроможної робочої сили в Україні [Електронний ресурс] / І.А. Войналович // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_4/40.pdf.

4. Економічна активність населення України 2015: статистичний збірник [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – К., 2016. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/07/zb_ean_2014.zip.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба зайнятості. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
6. Ринок праці у 2015 році: доповідь [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip.
7. Ярошенко В. Проблема конкурентоспроможності національного ринку праці / В. Ярошенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 10-17.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНСТИТУЦИЙ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

САКАЛЬ ОКСАНА,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник,
Институт экономики природопользования и
устойчивого развития
Национальной академии наук Украины»,
г. Киев, Украина

Абстракт: Доказана необходимость нового подхода к оценке экологической эффективности землепользования на основе анализа современных проблем использования земельных ресурсов и эволюции понимания природы экологических проблем с целью разработки мероприятий по их решению. Исследованы методические подходы международных институций к оценке состояния компонентов окружающей среды. Проанализирована экологическая эффективность землепользования по таким индикаторам, как изъятие земель из продуктивного оборота, показатели эрозии почв и внесения минеральных удобрений в странах Европы. Приведены результаты сравнительного анализа экологических показателей по использованию земель в Украине с индикаторами экологической эффективности землепользования в странах Европы. Предложено в подходах к оценке эффективности землепользования акцентировать внимание на качественном, а не количественном развитии как прогрессе в достижении Целей устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, проблемы землепользования, изъятие земель, эрозия почв, внесение удобрений, Директива ЕС.

METHODS AND APPROACHES OF INTERNATIONAL ENTITIES TO EVALUATE THE ECOLOGICAL EFFICIENCY OF LAND USE

Abstract: *Necessity of modern approach to the environmental estimation of land use effectiveness based on the analysis of contemporary issues using of land resources and the evolution of understanding the essence of environmental problems in order to develop measures to solve it is proved. Methodical approaches of international institutions to assessing the state of components of the environment are researched. Environmental effectiveness of land use on the following indicators as the land take from productive using, soil erosion and application of mineral fertilizers in Europe are analysed. The results of*

comparative analysis of environmental parameters of land use in Ukraine and indicators of environmental effectiveness of land use in Europe are presented. Accentuate focus on qualitative, not quantitative development as progress in achieving sustainable development goals in the approaches to the environmental estimation of land use effectiveness is proposed.

Keywords: *sustainable development, land use issues, land take, soil erosion, applying of fertilizers, EU Directive.*

Земля – один из основополагающих природных ресурсов, который лежит в основе экономического роста и устойчивого развития. Сегодня в условиях углубления институциональных трансформаций, которые прямым образом и косвенно влияют на землепользование, возникает необходимость расширения уже устоявшихся подходов к анализу и оценке процессов использования земельных ресурсов для надлежащего учета в процессе принятия управленческих решений.

Европейское агентство по окружающей среде (ЕАОС) указывает ряд взаимосвязанных проблем относительно земель [1, с. 199–200]. Во многих регионах Европы деградация почв происходит под давлением почти всех секторов экономики. Среди наиболее значимых факторов влияния на качество почв – системы возделывания культур, используемых в сельском хозяйстве. Потеря органических веществ, биологического разнообразия почв и, как следствие, их плодородия, обусловлены такими истощительными методами земледелия, как глубокая вспашка неустойчивых почв, выращивание культур, возделывание которых способствует эрозии, а также длительное применение тяжелой техники, которая разрушает структуру почвы через ее уплотнение. Кроме этого, чрезмерный выпас скота и интенсификация земледелия, что в определенной степени обусловлено Общей сельскохозяйственной политикой ЕС, может ускорить эрозию почв. Кроме сельского хозяйства, увеличение количества источников загрязнения почв обуславливает и потребительский образ жизни, увеличение объемов образования отходов, потребления энергии, транспорт и промышленные выбросы. Влияние этих факторов заключается в уменьшении буферной способности почв. Масштаб уменьшения такой абсорбции трудно оценить количественно, однако отмечают признаки того, что она близка к истощению во многих регионах Европы. Многие из указанных процессов деградации оказывают непосредственное влияние на глобальный круговорот углерода, особенно из-за сокращения содержания в почвах органических веществ и выбросов в атмосферу углекислого газа.

Почвенные ресурсы используются во многих видах хозяйственной деятельности, которые, в свою очередь, обуславливают истощение почв,

однако охрана этого природного ресурса долгое время не была предметом конкретных политик, меры по защите почв осуществлялись опосредованно путем охраны вод и атмосферы, или в рамках отраслевых программ. В связи с этим отметим, что тематическая стратегия по защите почв в ЕС была принята Европейской комиссией 22 сентября 2006 [2, с. 7]. При этом ЕАОС указывает на идентичность проблемы деградации почв в странах Центральной и Восточной Европы со странами Западной Европы [1, с. 200].

Необходимость разработки новых показателей прогресса общества и развития экономики уже давно осознается мировым сообществом. Еще в конце 1980-х – начале 1990-х годов целесообразность замены традиционных показателей развития новыми, отказ от ВВП, ВНП, душевого дохода как главных адекватных измерителей прогресса обусловили появление новых концептуальных и методических оценочных подходов. В 2008 году Комиссией по измерению экономического развития и социального прогресса (The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress) под председательством Нобелевского лауреата Дж. Ю. Стиглица отмечено, что финансовый кризис оказался неожиданным для участников рынка и правительств, поскольку они не ориентировались на анализ наиболее адекватных показателей измерения социально-экономического прогресса. Комиссией предлагается уделить внимание показателям, которые информировали бы об угрозе опасного уровня состояния окружающей среды, для чего могут служить показатели в натуральном (физическом) выражении [3]. Подавляющее большинство развитых стран утвердили национальные системы показателей (индикаторов) устойчивого развития, которые сегодня корректируются в соответствии с Целями устойчивого развития, принятые ООН в 2015 г. на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН на период до 2030 г. и охватывают 17 глобальных целей, в рамках которых 169 конкретных целевых показателей [4].

В отечественной и зарубежной экономической науке наработаны подходы к оценке различных аспектов эффективности использования земель, однако открытыми остаются вопросы систематизации подходов международного сообщества к такой оценке и степень их совместимости с отечественными. *Цель исследования* – проанализировать новейшие подходы к оценке экологической эффективности землепользования, обусловленные углублением институциональных трансформаций и тенденциями в использовании земель как средства производства и пространственного базиса размещения производительных сил. Актуальность исследования подходов к оценке эффективности международным сообществом обусловлена тем, что проблема использования земель и охрана почв является ключевой в достижении Целей устойчивого развития, прежде всего целей 2, 11, 13, 15.

На сегодня взаимосвязь между глобальными проблемами и их взаимодействие с тенденциями развития общества носят системный нелинейный характер, что затрудняет как четкую идентификацию проблем, так и поиск путей их решения (табл. 1).

Трансформация понимания природы экологических проблем (см. табл. 1) уже воплощается в практике разработки целостных комплексов мероприятий по их решению, которые предусматривают три уровня реагирования [5]:

- 1) установление общих стандартов относительно качества окружающей среды, призванных обеспечивать согласованность общей политики на международном уровне;
- 2) установление соответствующих целевых показателей, связанных с воздействием на окружающую среду (часто по странам и/или отраслям экономики);
- 3) выработка конкретных решений, связанных с действующими факторами, движущими силами, отраслями или стандартами.

Таблица 1

Эволюция экологических проблем*

Описание	Характер проблем		
	Конкретные	Распределенные	Системные
Особенности	линейные причинно-следственные связи; крупные (точечные) источники; часто местного уровня	совместное влияние нескольких факторов; множественные источники; часто регионального уровня	причины системного характера; взаимосвязанные источники; часто мирового масштаба
Период внимания к проблеме	1970–1980 гг. и до сегодня	1980–1990 гг. и до сегодня	1990–2000 гг. и до сегодня
Пример	повреждение лесов в результате кислотных дождей; городские сточные воды	выбросы вредных веществ транспортом; эвтрофикация	изменение климата; сокращение биоразнообразия
Преобладающие подходы к решению	цели и меры по решению отдельных проблем	интеграция политики, информирование общественности	целостные комплексы мероприятий и другие подходы системный характер

* Источник: [5, с. 23]

По нашему мнению, такая эволюция понимания экологических проблем и указанные уровни реагирования на них обуславливают новейшее видение понятия экологической эффективности землепользования.

По измерению и оценке устойчивости выделяют два наиболее распространенных в теории и на практике подходы. Первый подход предполагает построение интегрального (агрегированного) индикатора (индекса), на основе которого оценивают степень устойчивости социально-экономического развития. Агрегирование обычно осуществляется на основе трех групп показателей: экономических, социальных, экологических. Второй подход базируется на построении системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. Чаще всего в рамках общей системы выделяют следующие подсистемы показателей: экономические, экологические, социальные, институциональные. Именно такой подход характерен для разработанной в рамках ООН системы индикаторов устойчивости [6, с. 9].

Следует отметить, что разделение индикаторов на экономические, экологические и социальные достаточно условно. Некоторые показатели как специальные индикаторы могут отражать различные аспекты устойчивости. Один и тот же индикатор в интерпретации ООН, Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, отдельных стран может входить в различные группы индикаторов [6, с. 9]: экономические (например, оценка уровня эффективности использования ресурсов в экономике); экологические (связь с уровнями загрязнения, выбросами парниковых газов); социальные (масштаб и состав выбросов влияют на здоровье людей).

По характеру взаимосвязи между окружающей средой и социально-экономической деятельностью, в зависимости от роли в оценке конкретных экологических вопросов, ЕАОС использует аналитическую схему параметров оценки [7, с. 122; 8]: Движущие силы–Давление–Состояние–Влияние–Реагирование (анг. Driving force–Pressure–State–Impact–Response) (сокращенно ДС–Д–С–В–Р, англ. DPSIR).

Отметим, что аналитическую схему ДС–Д–С–В–Р для оценки показателей широко используют и другие ведущие международные институции по проблемам природопользования и окружающей среды, в частности, Организация экономического сотрудничества и развития, Европейская экономическая комиссия ООН, Европейская комиссия и др.

В схеме ДС–Д–С–В–Р предполагается, что рамки деятельности и функционирования, социальное и экономическое развитие как движущие силы (ДС) оказывают давление (Д) на окружающую среду. Как следствие, происходят изменения в состоянии (С) окружающей среды, которые

приводят к воздействию (В) на здоровье человека, функционирования экосистем и экономику. Поэтому соответствующие социальные и политические действия (Р) прямым или косвенным образом влияют на первичные элементы системы окружающая среда–социально-экономическая деятельность [9, с. 15–16].

Такая система показателей обеспечивает субъекту, принимающему решение, ответы на вопросы, как происходит распределение использования ресурсов и нагрузки на окружающую среду в результате экономического роста и разработка, а также реализация управленческого решения. Как комментирует Министерство экологии и природных ресурсов Украины, при таком подходе к анализу, социальное и экономическое развитие увеличивает давление на окружающую среду и, как следствие, приводит к изменению окружающей среды. А это приводит к негативной социальной реакции, поддерживается движущими силами из-за давления на окружающую среду или факторы влияния непосредственно, через адаптацию или предупреждающие действия [8].

Оценим экологическую эффективность землепользования по следующим трем индикаторам, сравнивая их значение в странах Европы и в Украине: изъятие земель из продуктивного оборота, показатели эрозии почв и внесения минеральных удобрений.

Показатель изъятия земель из продуктивного оборота – демонстрирует площади трансформированных земель под транспортную инфраструктуру, застройку, полигоны отходов, свалки, хвостохранилища и отвалы пустой породы в стране (единица измерения: км² или га; процент от общей территории страны, а также доля различных категорий отведенных земельных участков в процентах от общей территории). Целью расчета такого показателя является количественная оценка влияния на окружающую среду и характеристика тенденции распространения застроенных территорий на природные и полустественные земельные участки.

Отвод земельных участков под объекты транспортной инфраструктуры, городскую застройку, полигоны отходов, свалки, хвостохранилища и отвалы пустой породы вызывает значительное негативное воздействие на окружающую среду не только в связи с ростом нагрузки на почвы, но и влиянием транспорта, шумом, использованием ресурсов, размещением отходов и загрязнением. Транспортные сети, связывающие города, способствуют фрагментации и деградации природного ландшафта. Интенсивность и характер расширения городской застройки обуславливается тремя основными факторами: социально-экономическим развитием, спросом на жилье и протяженностью транспортных систем. Высокий показатель доли территории страны, используемой под свалки,

полигоны отходов, хвостохранилища и отвалы пустой породы с целью легального или нелегального захоронения отходов, является признаком неустойчивого развития.

За период 2000–2006 годов в странах Европы изъято почти 46 % площади пахотных земель и многолетних культур (290 888 га, из них 5,5 % во Франции, 6,2 % в Германии, 5,1 % в Италии, 10,8 % в Испании) и 32 % площади пастбищ и сельхозугодий (202 990 га, из них 17,1 % во Франции, 10,5 % в Нидерландах, 12,0 % в Испании). Почти 43 % земель, изъятых из продуктивного оборота за год, трансформирована под жилье, услуги и рекреацию (рис. 1, 2).

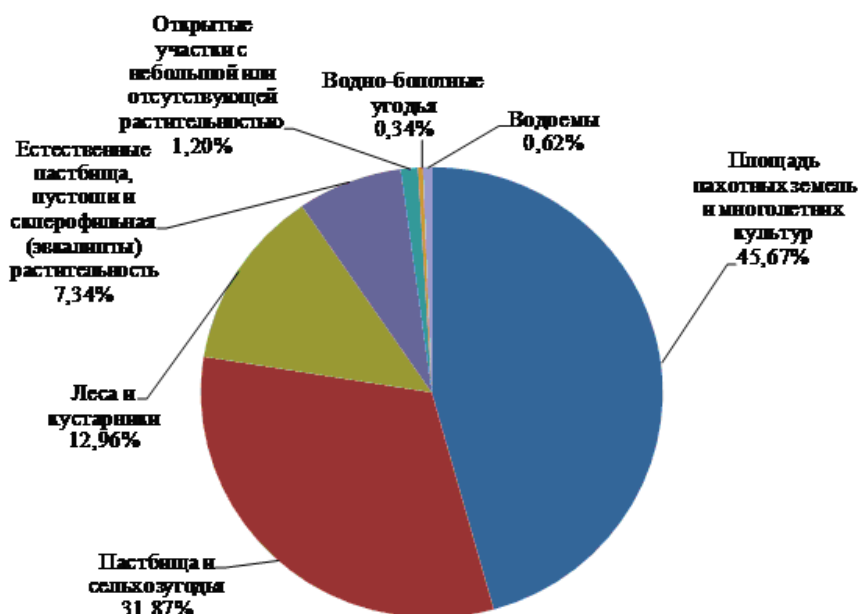


Рис. 1. Структура земель, изъятых из продуктивного оборота в странах Европы за период 2000–2006 годов

(составлено по данным ЕАОС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eea.europa.eu>)

В Украине в 2008–2012 гг. имела место тенденция увеличения общей площади изъятия (выкупа), предоставления земельных участков, согласованных в установленном порядке природоохранным органом, при этом сокращается количество материалов (рис. 3).

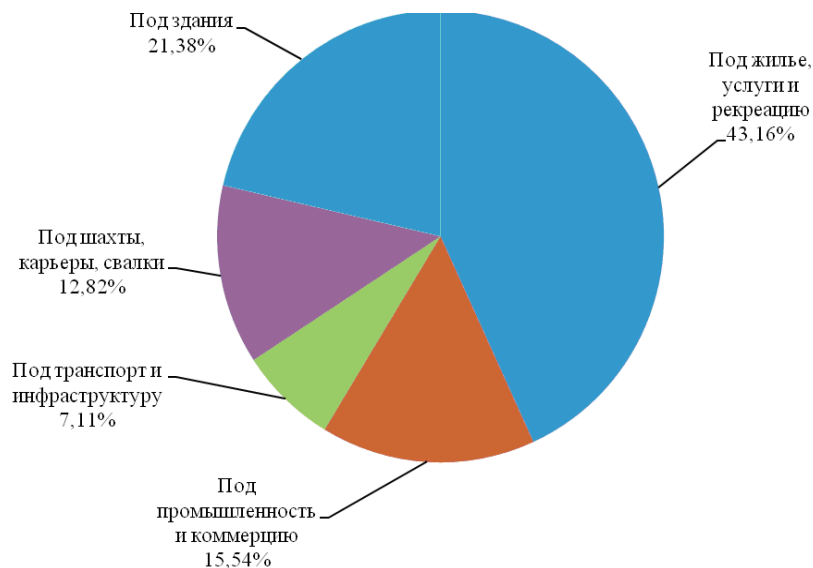


Рис. 2. Структура площадей по целевому назначению земель, в которые трансформированы изъятые из продуктивного оборота земли, в странах Европы за период 2000–2006 годов, га / год

(составлено по данным ЕАОС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eea.europa.eu>)

Показатель территорий, подверженных эрозии почв – свидетельствует об общей площади земель и доли сельскохозяйственных угодий, подверженных деградации, обусловленной ветровой и водной эрозией (площадь (км²) и доля сельскохозяйственных земель, подверженных эрозии).

Эрозия почв может быть обусловлена как собственными характеристиками почвы и ландшафта (крутизна склонов, тип почвы, количество осадков), трудно поддающиеся корректировке, так и характером землепользования, который может быть изменен достаточно быстро за счет применения террасирования, создания ветровых барьеров (включая лесополосы), а также изменения таких факторов, как тип, плотность и возраст растительного покрова. В большинстве случаев эрозия является результатом неустойчивого использования сельскохозяйственных земель, деятельности крупных хозяйств, чрезмерного выпаса скота, а также неэффективных систем орошения и управления водным хозяйством. С помощью такого показателя проводится оценка общей территории, подверженной эрозии, характера и динамики деградации почв (в случае наличия временных рядов за

длительный период), одновременно этот показатель обеспечивает возможность планирования противоэрозионных мероприятий [10, с. 48–49].

В целом территория ЕС испытывает умеренные потери от ветровой эрозии почв, интенсивные потери имеют эпизодический характер (табл. 2).

Таблица 2

Доля территории ЕС, почвы которой страдают от водной эрозии, в зависимости от скорости эрозии почв, 2010, ЕС-28*

Уровни интенсивности водной эрозии почв (тонн на гектар в год)	Территория ЕС, на которой почвы подвержены влиянию водной эрозии (%)
0–1	63,5
1–2	12,3
2–5	12,8
5–10	6,2
10–20	3,2
20–50	1,6
> 50	0,4

*Источник: база данных Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

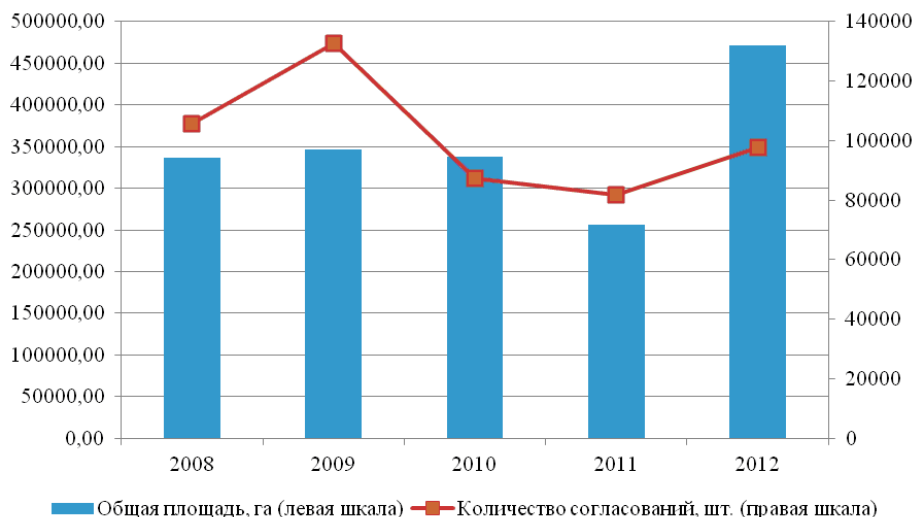


Рис. 3. Динамика изъятия (выкупа), предоставления земельных участков в Украине в 2008–2012 гг.

(составлено по данным Минприроды Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.menr.gov.ua/protection/protection6/zemresursy/zvity>)

Очевидно, что больше всего от водной эрозии почв страдают такие категории земель, как пашня и гетерогенные зоны земледелия, тогда как территории, покрытые лесами или другой растительностью – пастбища – существенно меньше (табл. 3).

Таблица 3

Структура земель, почвы которой страдают от водной эрозии, 2010, ЕС-28*

Категории земель	Доля категории земель в общей площади, %	Доля площади категории земель, почвы которой страдают от водной эрозии, от общей площади эродированных почв, %
Пашня 2,67 т / га	28,03	30,41
Площадь многолетних насаждений 9,47 т / га	2,61	10,50
Пастбища 2,02 т / га	9,27	7,59
Гетерогенные зоны земледелия 4,21 т / га	11,84	20,25
Леса 0,07 т / га	33,85	0,91
Кустарники и / или травянистая растительность 2,69 т / га	13,40	14,63
Открытые пространства практически без растительности 40,16 т / га	0,99	16,16

*Источник: база данных Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

В Украине по данным Национального научного центра «Институт почвоведения и агрохимии имени А.Н. Соколовского» ветровой эрозии и потери верхнего слоя почвы подвергается 11 %, а водной эрозии – 17 % территории страны [11]. Среднегодовые потери почвы от водной и ветровой эрозии в Украине составляют 15 т / га. Как следствие высокой распаханности территории (53,9 % от общей площади Украины, 78,1 % от сельскохозяйственных угодий; в отдельных областях она достигает 80–90 % (Херсонская, Черкасская, Кировоградская), эродированность сельскохозяйственных угодий составляет 38,4 %, пашни – 40 %. В абсолютных цифрах это составляет 15,9 млн га угодий, в том числе – 12,9 млн га пашни. В некоторых областях доля эродированных земель значительно выше общегосударственного показателя [12, с. 34].

Таким образом, эродированность пашни в Украине превышает соответствующий показатель в странах ЕС примерно на 10 %.

Активизацию эрозии в последние годы связывают не только с увеличением пахотных земель, но и с использованием тяжелой почвообрабатывающей техники, уплотняет и разрушает структуру почвы. Водостойкость структуры смытых почв снизилась до 10–15 %. Причинами интенсификации эрозионных процессов в Украине исследователями отмечено массовое игнорирование простых агротехнических противоэрозионных мероприятий, несовершенство землеустроительной

организации территории в аспекте противозерозионной защиты, недооценка полезных лесоразведения, неэффективное использование средств, направляемых на борьбу с эрозией. В связи с этим существует необходимость изъятия из пашни 8–10 млн га эродированных земель (24–33 % пашни), что позволит приблизить распашку территории Украины до оптимального уровня, в результате чего площадь природных кормовых угодий увеличится в 2,4 раза, лесополос и лесов – в 1,8 раза. Фактически с 1991 до 2009 года изъято только 0,96 млн га (9 % от площади пашни), в том числе в степной зоне – 0,07 млн га (0,4 %) [12, с. 35–36].

Показатель внесения минеральных и органических удобрений (на единицу площади пашни и многолетних насаждений) дает возможность оценить давление, оказываемое на окружающую среду путем внесения удобрений (аккумуляция избыточного количества биогенных веществ в почве, обусловленное этим загрязнение поверхностных и подземных вод, а также миграция биогенных элементов по трофических цепях и их проникновение в другие компоненты окружающей среды). При использовании минеральных и органических удобрений для повышения урожайности в сельском хозяйстве возрастает уровень опасности, например, загрязнения воды и почв, проявляется негативное влияние на другие компоненты окружающей среды, включая нарушение естественного баланса микрофлоры почв. Высокое содержание нитратов и нитритов в воде представляет опасность для здоровья людей. Реальные экологические последствия зависят от методов борьбы с загрязнением, типа почвы и растений, а также метеорологических условий. Анализ временных рядов данных о внесении удобрений позволяет контролировать их воздействие на окружающую среду и разрабатывать стратегии борьбы с негативными воздействиями удобрений на окружающую среду.

В этом контексте научный интерес составляют также предпосылки имплементации в Украине Директивы ЕС 91/676/ЕЭС о загрязнении воды нитратами, которые приведены в трудах [13–15].

В целом в странах ЕС–27 имеет место устойчивая тенденция использования минеральных удобрений в сельском хозяйстве (табл. 4).

Для сравнения, по данным 9-го тура агрохимической обследования земель в Украине (2006–2010 годы), под урожай этого периода сельскохозяйственными предприятиями в среднем было внесено 0,9216 т минеральных удобрений (табл. 5).

Существующий уровень применения удобрений в Украине не обеспечивает потребностей сельскохозяйственных культур для формирования урожая. Значительная часть урожая формируется за счет потери естественного плодородия, что приводит к постепенному истощению

почв. Благодаря высокому естественному плодородию почв много украинских сельскохозяйственных предприятий получают урожаи на уровне ведущих европейских и мировых компаний, внося удобрений значительно меньше [16, с. 66].

Таблица 4

Динамика объемов использования минеральных удобрений в сельском хозяйстве ЕС–27 (млн т питательных веществ), 2006–2011 гг.*

Минеральные удобрения	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012
N	10,57	11,24	9,74	10,16	10,77	10,39
P	1,33	1,38	0,80	1,00	1,10	1,03
K	2,92	3,07	1,69	2,02	2,39	2,17

*Источник: база данных Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Таблица 5

Внесение минеральных удобрений сельскохозяйственными предприятиями в Украине, 2006–2010 гг.*

Минеральные удобрения	Объем, млн т
N	0,6381
P	0,1524
K	0,1311

* Источник: [16, с. 64].

Выводы

Характер экологических проблем, их эволюция и углубление знаний о сущности (природе) процессов общественного развития обуславливает необходимость новых подходов к оценке эффективности землепользования. Управленческие решения по использованию земель целесообразно оценивать по схеме, которая бы максимально учитывала сложные нелинейные экономические, экологические и социальные причинно-следственные связи по примеру аналитической схемы ЕАОС Движущие силы–Давление–Состояние–Влияние–Реагирования. Интеграция подходов к оценке эффективности землепользования в национальную систему мониторинга землепользования обеспечит сопоставление показателей и возможность оценки эффективности мер политики. В новейших подходах к оценке следует акцентировать внимание на качественном, а не количественном развитии, демонстрируя прогресс в достижении Целей устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Europe's environment: the third assessment / European Environment Agency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eea.europa.eu/publications/environmental_assessment_report_200310.
2. Soil protection – The story behind the Strategy / European Commission. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 28 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/environment/archives/soil/pdf/soilight.pdf>.
3. Stiglitz J. E. Report by The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress / Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. – August 25, 2010. – 292 p.
4. Sustainable development goals / the United Nations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>.
5. Окружающая среда Европы: состояние и перспективы – 2015. Обобщающий доклад / Европейское агентство по окружающей среде. – Копенгаген: ЕАОС, 2015. – 208 с.
6. Бобылев С.Н. Энергоэффективность и устойчивое развитие / Бобылев С. Н., Аверченков А. А., Соловьева С. В. и др. – М. : Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2010. – 148 с.
7. An Assessment of Assessments. Europe's Environment. Eastern Europe / European Environment Agency, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/env/documents/2011/ece/12th_session/second/EasternEurope.AoA_en_rus_final.pdf.
8. Екологічні показники моніторингу та оцінки стану навколишнього природного середовища / Міністерство екології та природних ресурсів України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.menr.gov.ua/monitoringnps>.
9. Digest of EEA indicators – 2014 / EEA // Technical report No 8/2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eea.europa.eu/publications/digest-of-eea-indicators-2014>.
10. Экологические показатели и основанные на них оценочные доклады. Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия / ЕЭК ООН. ЕСЕ/СЕР/140. – Нью-Йорк, Женева: ООН, 2007. – 110 с.
11. Балюк С. А. Почвенные исследования в Украине / С. А. Балюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/GSP-/docs/eurasian_workshop/Balyuk.2013.pdf.
12. Національна доповідь про стан родючості ґрунтів України / Міністерство аграрної політики України; Державний технологічний центр охорони родючості ґрунтів; Національна академія аграрних наук України; Національний науковий центр «Інститут ґрунтознавства та агрохімії імені О. Н. Соколовського»; Національний університет біоресурсів і природокористування України. – К., 2010. – 112 с.
13. Голян В. А. Регулювання діяльності домогосподарств в контексті охорони вод від забруднення нітратами із сільськогосподарських джерел: українські реалії та

- можливість імплементації європейського досвіду / В. А. Голян, О. В. Сакаль, Н. А. Третяк // Агросвіт. – 2015. – № 20. – С. 9–15.
14. Голян В. Агролісомеліорація як ефективний засіб захисту водних об'єктів від забруднення нітратами із сільськогосподарських джерел: інституціональні передумови та фінансові механізми нарощення / В. Голян, О. Сакаль, О. Голуб // Агросвіт. – 2015. – № 22. – С. 3–10.
15. Голян В. А. Упорядкування водоохоронних зон як важлива передумова охорони вод від забруднення нітратами із сільськогосподарських джерел: інституціональне забезпечення та ідентифікація / В. А. Голян, О. В. Сакаль, Н. А. Третяк // Агросвіт. – 2015. – № 23. – С. 3–12.
16. Періодична доповідь про стан ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення України за результатами 9 туру (2006–2010 роки) агрохімічного обстеження земель / ДУ «Інститут охорони ґрунтів України»; за ред. Яцука І. П. – К. : ДУ «Інститут охорони ґрунтів України», 2015. – 118 с.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОСКОВСКОГО РАЙОНА ЧУЙСКОЙ ОБЛАСТИ

ШЕРАЛИЕВА ЖАНЫЛ,
кандидат экономических наук, доцент,
Кыргызский Национальный Аграрный Университет
им. К.И. Скрябина, Бишкек, Киргизия

Абстракт: В статье приводится анализ действующих субъектов малого бизнеса в сельском хозяйстве Московского района Чуйской области. Рассмотрена динамика производства сельскохозяйственной продукции; объем сельскохозяйственной продукции, произведенной субъектами малого бизнеса за последние 5 лет; эффективность производства основной продукции сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса. Предложены меры, направленные на поддержку и создание условий по развитию малого бизнеса в сельском хозяйстве региона.

Ключевые слова: субъекты малого бизнеса в сельском хозяйстве, производство сельскохозяйственной продукции, поголовье скота и птицы, эффективность сельскохозяйственного производства.

THE SITUATION AND PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN AGRICULTURE OF MOSCOW DISTRICT, CHUI OBLAST

Abstract: The article provides an analysis of existing small businesses in the agriculture of the Moscovskiy district, Chui region. Such information as the dynamics of agricultural production; volume of agricultural products produced by small businesses over the last 5 years; the efficiency of production of main products of agricultural small businesses is considered. The measures aimed at supporting and creating conditions for development of small business in the agriculture of the region are suggested.

Keywords: small businesses in agriculture, agricultural production, livestock and poultry, the efficiency of agricultural production.

Основу любой рыночной экономики составляет частный сектор, где малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль. Они не требуют крупных стартовых инвестиций, имеют высокую скорость оборота ресурсов, способны быстро и экономно решать проблему формирования и насыщения рынка потребительских товаров.

Для государства сектор малого бизнеса важен, прежде всего, потому, что он во многом замещает государство в решении сложных социально-

экономических задач, а именно при создании новых рабочих мест, формировании среднего класса, являющимся одним из основных факторов долгосрочной стабильности в экономике любой страны. Кроме того, для правительства малые и средние предприятия - это значительный источник пополнения государственного бюджета.

Чуйская область от общего объема республики валовой продукции сельского хозяйства составляет 26,0% и занимает высокий удельный вес. Так, за 2015 год валовое производство продукции сельского хозяйства составило 51231,4 млн. сомов, или 114,5 процента к соответствующему периоду прошлого года. Из общего объема сельскохозяйственного производства доля продукции животноводства составила 41,3 процента, растениеводства -56,6 и услуги -2,1 процента. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения в общем объеме продукции пришлось 93,5 процента.

В настоящее время, на территории района действуют и работают 6 ассоциации водопользователей, 12 жайыт комитетов, 42 объединённых хозяйств, из них 6 сельскохозяйственных кооперативов, существующие на базе бывших колхозов и совхозов, более 6262 крестьянских и фермерских хозяйств, также 3 семеноводческих и 3 племенных хозяйств.

К общему валовому внутреннему продукту района продукция сельского хозяйства составляет 45%, в том числе продукция растениеводства 30% и 20% продукция животноводства.

По состоянию на 1 января 2016 года в районе имеется всего земель сельскохозяйственного назначения занимают 138028 га (без приусадебных участков). В том числе пашни 58396 га, многолетние насаждения 735 га, сенокосы 1135, залежи 367 га и пастбища 77390 га. Сельскими производителями района в 2015 году посеяны зерновых - колосовых, с учетом озимого сева, под урожай текущего года 30647 га (- 4811 га). В том числе пшеницы 18791га (- 2734), ячменя 11856 га (2077 га).

В частности, структура посевных площадей под урожай 2016 года разработано с учетом вхождения Кыргызстана в таможен и ЕАЭС. В связи с этим, а также учетом спроса и предложения была сокращена посевная площадь зерновых колосовых культур, увеличены площади экспортоориентированных сельскохозяйственных культур, таких как овощи, бахчи, зернобобовые, картофель, морковь, капуста, чеснок и лук (т.к. территория района граничит с Республикой Казахстан).

По данной таблицы 1, в 2015 году произведено зерна 79,7 тыс. тонн или на 37,1 тыс. тонн больше чем в прошлом году (42,6 тыс.тонн), в том числе зерна пшеницы 51,5 тыс. тонн на 24,1 тыс. тонн больше чем в прошлом году (27,5 тыс.тонн), ячменя 28,2 тыс. тонн на 13,1тыс. тонн больше чем в

прошлом году (15,1 тыс.тонн). При этом, средняя урожайность зерновых - колосовых культур составила всего 26,0 ц/га, в том числе средняя урожайность пшеницы составила 27,4 ц/га или на 14,4 ц/га больше чем в прошлом году (13,0 ц/га), ячменя убрано с одного гектара 23,8 ц/га или на 12,8 ц/га больше чем в прошлом году (11,0 ц/га). Также, в 2015 году было накоплено картофеля 25530 тонн при урожайности 171 ц/га, собрано овощей 95980 тонн с средней урожайности 200 ц/га и бахчевых культур 54096 тонн или урожайность составило 210 ц/га.

Таблица 1

**Динамика производства сельскохозяйственной продукции по
 Московскому району, тыс. тонн**

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2015г. к 2011 г. в %	2015г. к 2011 г. в +, -
<u>Растениеводство</u>							
по области, зерновые	664.7	503.1	731.2	459.4	715.2	107.5	50.5
по району, зерновые	88.8	61.6	102.9	42.6	79.7	88.9	-9.1
удельный вес, в %	13.3	12.2	14.0	9.3	11.1	x	X
Картофель	14.1	14.9	12.5	13.8	25.5	177.3	11.4
Овощи	61.0	54.4	63.9	67.7	96.0	157.3	35.0
Бахчевые	28.1	25.7	30.5	32.0	54.0	192.1	25.9
<u>Животноводство</u>							
Мясо (в живой массе)	10.4	10.4	10.5	11.0	11.6	105.7	1.2
Молоко	43.3	44.0	44.9	46.3	46.5	106.2	3.2
Яйцо, тыс. шт	15215	15550	15864	16231	16560	108.8	1345.4
Шерсть, тонн	115.3	115.7	119.8	126.0	127.0	110.1	11.7

(Источник: Чуйоблстатком)

Однако 2015 год по сравнению с 2011 годом производство зерна (пшеница, ячмень) сократилось на 11.1 процента или на 9.1 тыс.тонн. Основными причинами сокращения объема за последние 5 лет особенно зерновых является климатические условия, низкие закупочные цены, нехватка и дороговизна минеральных удобрений, а также неиспользования пашни, каменистость земель и жесткая богара. Необходимо отметить, что самым урожайным валового сбора зерна был 2013 год и было намолочено 103 тыс. тонн и удельный вес составило 14 процентов от общего производства зерна в Чуйской области и является хорошим вышесредним показателем в регионе. Также, следует обратить внимание, что наблюдается резкий рост производства овощей на 157%, картофеля – 177.3% и бахчевых на 192.1%, которое выражено было выражено большим спросом рынка и доходностью товаропроизводителей.

Животноводство является большим подспорьем в решении и обеспечения продовольственной безопасности республики и данного района

таких в основных продуктах питания, как молоко, мясо и яйцо. Так, за истекший 5 летний период производство мяса увеличилось на 1.2 тыс. тонн (5.7%), молока на 3.2 тыс. тонн (6.2%) и яиц на 1млн.345 тыс. штук или на 108.8%.

Известно, что при производстве продукции животноводство поголовье является основным количественным и качественным показателем, так в таблице 2 приведены поголовье сельскохозяйственных животных и его динамика.

Так, с 2011 по 2015 годы поголовья крупного рогатого скота и в том числе основного воспроизводящего маточного поголовья коров увеличилось на 106,2 и 106,7 % или на 2231 и 119 голов соответственно. Также наблюдается тенденция к росту поголовья мелкого рогатого скота (овец и коз) на 6529 голов или на 111.3 % и лошадей 685 голов или составляет 113.1% к 2011 году. Следует отметить, что за это время поголовье свиней сократилось на 5.3 % на 663 голов. Это объясняется низким спросом на продукцию свиноводства и особенностями потребности местного коренного населения района.

Таблица 2

Поголовье скота и птицы по Московскому району голов

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2015г. к 2011 г. в %	2015г. к 2011 г. в +, -
КРС	35469	36370	37434	37547	37700	106.2	2231
в т.ч. коров	17101	17594	18169	18224	18260	106.7	1159
Овцы и козы	57776	60061	61303	63497	64305	111.3	6529
Свины	12634	12388	12097	12293	11971	94.7	-663
Лошади	5209	5409	5533	5856	5894	113.1	685
Птица	208464	212080	202821	205781	220870	105.9	12506

(Источник: нацстатком КР)

За 2015 год предприятиями малого и среднего бизнеса произведено продукции на 1128,4 млн. сомов, что соответствует 65,1 % от общего объема производства района. Было введено 16 объектов (7 перерабатывающих предприятий) и создано 217 рабочих мест, объем капитальных вложений 85,3 млн.сом, поступление налогов 1514,3 тыс.сом

В Московском районе действующие субъекты бизнеса работают в более 30 направлениях. Все имеющие субъекты бизнеса находятся на территориях центральных айылных аймаков (вдоль автомобильной трассы Бишкек-Ош, Бишкек-Тараз, Чимкент Республики Казахстан), это Беловодский, Александровский, Садовский, Первомайский и управы.

Так например, в прошлом году были введены новые объекты малого бизнеса, это в «Предтеченский» айылный аймак - Птицаферма – птицеводство, «Сретенский» айылный аймак – Птица ферма – птицеводство и «Первомайский» айылный аймак ОсОО «Химреактивснаб» - хранение химических веществ и средств защиты растений.

Однако, в других айылных аймаках слабо ведется работа по созданию новых рабочих мест, путем введения новых объектов малого и среднего бизнеса, это объясняется наличием подъездных путей и отдаленности от центральной автомобильной дороги и отсутствия основных и оборотных средств.

В целях надежного экономического роста, в районе необходимо развивать инфраструктуру малого и среднего бизнеса, для успешного решения задач социально- экономического развития. Это, прежде всего создание мини-цехов и мини- предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, за счет привлечения инвестиций. Налаживание деловых контактов с зарубежными партнерами по поиску рынка сбыта готовой продукции, улучшить работу с международными донорами.

Субъекты малого бизнеса приведены в таблице 3, так за 2015 год в районе общее количество по организационно-правовым формам составило 7814 субъектов, из них крестьянские (фермерские) хозяйства (без образования юридического лица) 6262 субъектов или составило 80.2 % от общего количества и увеличилось на 138 субъектов по сравнению с 2014 годом. Индивидуальные предприниматели (на основе личного труда) составило 19.1 % или 1493 субъектов от общего количества. Сельскохозяйственные кооперативы за прошлый год составило 42 (0.5%) или увеличилось на 1 субъект и крестьянские (фермерские) хозяйства (с образования юридического лица) составило 17 субъектов или 0.2 % от общего количества.

Таблица 3
Количество субъектов малого бизнеса по Московскому району

Наименование	2014	в %	2015	в %	+ -
Сельскохозяйственный кооператив	41	0,6	42	0,5	1
Крестьянское (фермерское) хозяйство (с образованием юрид.лица)	16	0,3	17	0,2	1
Индивидуальный предприниматель (на основе личного труда)	1440	18,8	1493	19,1	53
Крестьянское (фермерское) хозяйство (без образования юридического лица)	6124	80,3	6262	80,2	138
Всего	7621	100	7814	100	193

(Источник: Чуйоблстатком)

Как видно из таблицы, малый бизнес в сельской местности предпочтение отдают не коллективным формам ведения бизнеса с

образованием юридического лица, а индивидуальному предпринимательству (на основе личного труда) и крестьянскому (фермерские) хозяйству (без образования юридического лица), которое связано у уплатой налогов, сборов и платежей в социальный фонд.

В диаграмме 1, представлено число зарегистрированных и ликвидированных хозяйствующих субъектов по Чуйской области за 2015 г в сравнении с 2014 годом в процентном соотношении. Так, в Московском районе от числа зарегистрированных хозяйственных субъектов малого бизнеса в сельском хозяйстве составляет 80 % от 100 % и число ликвидированных хозяйствующих субъектов 40 %, это в основном субъекты называемые «спящие», простаивающие и не имеется никакой информации об их деятельности. И это является большой проблемой в районе и занимает 2 место после хозяйствующих субъектов Чуйского района области, что вызывает определенную тревогу по развитию малого бизнеса в районе. При этом требуется государственная и местная поддержка представителей органов власти по созданию условий, привлечения доступных кредитных средств и предоставления определенных льгот.

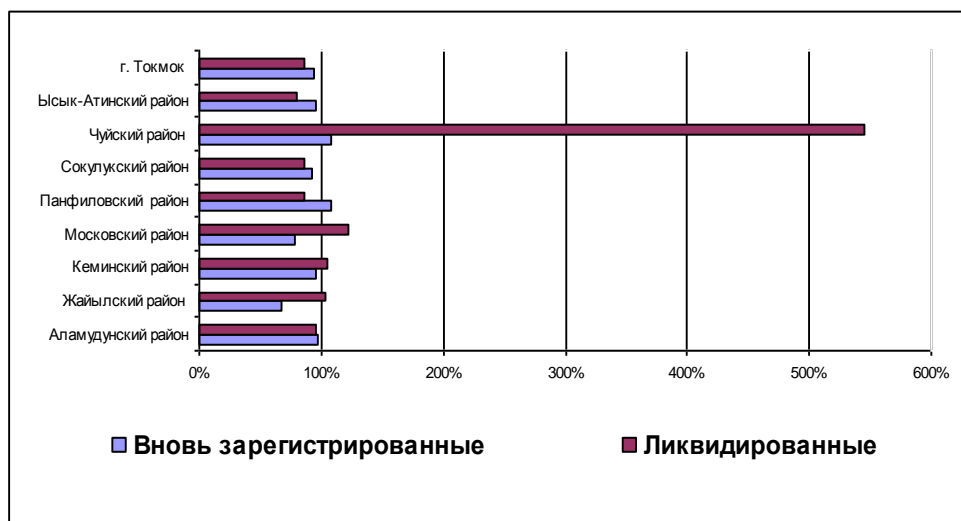


Диаграмма 1. Число зарегистрированных и ликвидированных хозяйствующих субъектов по Чуйской области за 2015 г., (в %)
(Источник Чуйоблстаткома)

Известно, что от объема сельскохозяйственной продукции, произведенной субъектами малого бизнеса, как двигателя экономики любого

государства зависит благополучие и социально-экономическое положение населения.

Как видно из таблицы 4, за 2015 год крестьянские (фермерские) хозяйства произвели продукции сельского хозяйства на сумму 2774.6 млн. сомов или составляет 92.2 и больше на 287.1 млн.сомов в сравнении с 2014 годом. Малыми предприятиями района произведено на сумму 105.2 млн.сомов продуктов аграрного сектора и составило 3.4 % или больше на 14.6 млн.сомов (16.1 %). Удельный вес предприятий среднего бизнеса составило на сумму 130.9 млн.сомов и увеличилось на 11.1 млн.сомов (9.3%).

Таблица 4

**Объем сельскохозяйственной продукции, произведенной субъектами
малого бизнеса, млн. сомов**

Субъекты	2014 год	в %, в %	2015 год	в %	2015 г. к 2014 г. в +, -	2015 г. к 2014 г. в %
Крестьянские (фермерские) хозяйства	2487,5	92.2	2774.6	92.2	287.1	111.5
Малые предприятия	90,6	3.4	105.2	3.4	14.6	116.1
Средние предприятия	119,8	4.4	130.9	4.4	11.1	109.3
Всего	2697,5	100	3010.7	100	313.2	111.6

(Источник Чуйоблстатком)

Продукция сельского хозяйства представляет собой сумму продукции растениеводства и животноводства в стоимостной оценке по фактическим ценам данного года. Товарная часть продукции сельскохозяйственных предприятий и населения оценивается по фактическим ценам реализации, нетоварная - по себестоимости. В продукцию сельского хозяйства включается стоимость сырых продуктов, полученных от урожая данного года и в результате выращивания и хозяйственного использования сельскохозяйственных животных, стоимость выращивания молодых многолетних насаждений и изменение стоимости незавершенного производства продукции растениеводства от начала к концу года.

Известно, что при расчете экономической эффективности ведения любого вида деятельности хозяйствования или бизнеса, обязательно составляется бизнес-план, с доходной и расходной частью и с учетом получения прибыли, а также производятся расчеты на фактических затратах.

Так в таблице 5, показана эффективность производства основной продукции сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса в Московском районе. Так, из продукции растениеводства большим спросом пользуется картофель и рентабельность составило 54.1 %. Высокодоходным из продукции животноводства являются продукция скотоводства - молоко и говядина и составляет 51 % и 61 %. Это объясняется расположением района на главной автомобильной магистрали Кыргызстан-Казахстан и Север-Юг

республики, а также большим рынком сбыта в столице республики г. Бишкек (20-30км от границы и центра района).

Таблица 5

**Эффективность производства основной продукции
 сельскохозяйственных предприятий малого бизнеса по
 Московскому району Чуйской области**

Показатели	Пшеница на 1 га	Картофель на 1 га	Молоко на 1 гол.	Мясо КРС на 1 гол.	Мясо овец на 10гол.
Всего затрат, сом	22608	93536	31223	14815	23755
Урожайность, ц/га	24,7	160,2	х	х	х
Себестоимость 1 цн., сом	915	584	1093	7123	9279
Цена реализации 1 цн.	1200	900	х	х	х
Средняя цена реализации 1 цн.	х	х	1650	11475	12340
Выручка от реализации, сом	29640	144180	47124	23868	31590
Прибыль	7032	50644	15901	9053	7835
Рентабельность, %	31,1	54,1	50,9	61,1	33,0

(источник: составлено автором)

В системе первоочередных мер, направленных на поддержку и созданию условий по развитию малого бизнеса, следует особо обратить на следующие направления:

1. Государственная поддержка и органов самоуправления (представители – айылные кенешы) по развития малого бизнеса на основе комплексного изучения его состояния по отраслям сельского хозяйства;

2. Совершенствование законодательной и нормативно - правовой базы малого предпринимательства, включая принятия актов на уровне местных кенешей;

3. Улучшение финансового обеспечения потребностей путем создания условий доступных кредитов при ставке до 5 %;

4. Стимулировать развитие небанковских финансовых институтов (страховые и лизинговые компании, пенсионные и инвестиционные фонды).

5. Усиление стимулирующей и регулирующей функций налогообложения фермерским хозяйствам, при предоставления существенных налоговых льгот, особенно в растениеводстве до 3-х лет и в животноводстве до 5 лет. А также переработку и транспортировку сельскохозяйственной продукции.

6. Развитие лизинговых фирм, машинно-тракторных парков (центров) предоставляющих услугу и сдающих в аренду малым предприятиям машины и оборудования, а также сельскохозяйственную технику;

7. Совершенствование организационных условий для формирования элементов рыночной инфраструктуры - бизнес-информация, бизнес-

инкубаторы, система образования и специальной подготовки кадров, центр консультации и обмена опыта, или ассоциация по защите интересов).

Малый бизнес на селе и в районе - это стиль хозяйствования, которому, присущи принципы новаторства, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Орузбаев А.У. и др. Пути повышения эффективности АПК Киргизии. Фрунзе. 1987г.
2. Джаилов Дж.С. Развитие аграрного сектора в условиях реформирования. –Б.: ЦЭ и СР при МФ КР, 2002.
3. Данные Нацстаткома КР
4. Данные Чуйского областного статистического комитета

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

ЛЫСАК ВЛАДИМИР,
*кандидат экономических наук, доцент,
Каменец-Подольский Национальный
Университет им. Ивана Огиенка, Украина*

Абстракт: В статье проанализировано научные работы как отечественных так и зарубежных ученых что касается формирования развития и использование человеческого капитала на региональном уровне. В процессе исследования проведен анализ и систематизация факторов влияния на формирование человеческого капитала. Акцент сделан на социально-демографические факторы развития человеческого капитала региона. На основании статистических данных проведен анализ основных факторов развития человеческого капитала региона. Проведенные исследования дают возможность оценить роль демографической составляющей региона.

Ключевые слова: персонал, факторы воздействия на человеческий капитал, человеческий капитал, использование персонала, уровень средней заработной платы.

MAIN TRENDS OF REGIONAL HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

Abstract: In statte analyzed scientific works of both domestic and foreign scientists with regard to the formation of the development and use of regional human capital. During Trials analysis and systematization of the factors of influence on the formation of human capital. The emphasis on the socio-demographic factors Roswitha human capital in the region. On the basis of statistical data analysis of the main factors in the development of human capital in the region. The studies provide an opportunity to evaluate the role of the demographic component of the region.

Keywords: staff, fozdeystviya factors on human capital, human capital, use of personnel, the average of salary.

Формирование и развитие человеческого капитала происходит под влиянием социально-экономических сдвигов, как в Украине в целом, так и во всех регионах, в частности, однако со своими особенностями. Ведущие отечественные экономисты уделяют значительное внимание исследованию человеческого капитала, обращая внимание на его количественные и качественные показатели. Научные исследования В. Антонюк, А. Колот, С.

Григоровича, А. Гришнова, Э. Либановой, Г. Климко, Л. Антошкин, А. Баланды, Б. Данилишина, В. Куценко, С. Цимбалюк нацелены на обеспечение развития сфер, влияющие на качество формирования человеческого капитала страны.

Бородина А. считает, что рассмотрение данной проблемы возможно только при комплексном подходе к ее решению, только через количественные и качественные характеристики можно оценить современное состояние человеческого капитала определить тенденции и динамику его развития. Количество людей, доля тех, кто занимается полезным трудом, продолжительность жизни, возрастная структура, естественное движение населения, количество отработанных часов и другие подобные оценки могут дать количественные отображения социально-демографического состояния человеческого капитала. Качественные характеристики - это уровень знаний мастерства, профессиональные навыки, предпринимательские способности, творческий подход к делу, умение принимать рациональные управленческие решения и другие качества, способствующие росту производительности человека и влияют на ее способности получать дополнительный доход. Косвенно они характеризуются уровнем образования, динамикой изменений занятости, уровнем безработицы, количеством лиц, повышающих свою квалификацию, структурой спроса на рабочую силу, уровнем заработной платы и тому подобное.

В каждом отдельном регионе человеческий капитал отражает свою специфику формирования и развития, что обусловлено особенностями его территориального расположения и структуре расселения. Хмельницкая область расположена в западной части Правобережной Украины и занимает площадь 20,6 тыс. км², что составляет 3,3% от ее территории. В состав области входит 20 сельских административных районов, 13 городов, из них шесть областного подчинения, 24 поселка городского типа и 1415 сельских населенных пунктов. Средняя плотность населения составляет 65 человек на 1 км². Развитие человеческого капитала на региональном уровне обусловлено влиянием ряда факторов, в экономе считается, что наибольшее влияние на развитие экономических процессов региона имеют макроэкономические факторы так как они не поддаются корректировке со стороны руководства предприятия, поэтому их роль не может быть обесценена. По факторов микросреды, то их направленность и интенсивность поддаются управлению руководителями предприятия, дает возможность большего контроля над ними.

Учитывая отмеченное важность выявления различных факторов позволит сформулировать рекомендации по формированию и развитию человеческого капитала региона. Следует отметить, что на формирование, развитие (положительный или отрицательный) и состояние человеческого

капитала непосредственно или косвенно влияют факторы, обуславливающие его количественный и качественный состав. Под «фактором» понимают условие, движущую силу, причину любого процесса, определяет его характер или одну из основных черт [1, с. 21].

Для проведения дальнейшего исследования целесообразно было бы рассмотреть научно-методические подходы к выделению факторов человеческого капитала среди отечественных ученых-экономистов. Одной из первых среди отечественных ученых, кто предложил классификацию факторов была О. Гришнова. По мнению ученого формирования и использования качественных характеристик человека происходит под влиянием множества факторов. Для эффективного управления этим процессом большое значение имеет научная классификация этих факторов по разным характеристикам ученым предлагается такая их классификация:

1. по фазам воспроизводства - факторы формирования и факторы использования;
2. по характеру воздействия в процессе воспроизводства - интенсивные, увеличивающие человеческий капитал путем мобилизации внутренних резервов системы, то есть качественных параметров, и экстенсивные, увеличивающие трудовой потенциал за счет увеличения количественных параметров;
3. по уровню воздействия - макро-, мезо-, микроэкономические и личностные;
4. по характеру воздействия - прямые и косвенные (опосредованные)
5. по результатам воздействия - положительные и отрицательные.

Используя предложенную классификацию факторов формирования человеческого капитала, можно дать подробную характеристику их отдельных групп, выделив существенные из них. В связи с тем, что формирование и реализация человеческого капитала происходит в пределах демографической, социальной, экономической и природных систем, все факторы, которые влияют на человеческий капитал, по содержанию можно сгруппировать также в соответствии с этих систем [3, с. 57].

По содержанию А. Гришнова выделяет: демографические, социально-демографические, социальные, экономические, организационно-экономические, экологические. Следует отметить, что по мнению ученого группу экономических факторов формирования и использования человеческого капитала следует разделить на две подгруппы:

факторы, которые влияют на формирование, поддержку и развитие человеческого капитала. К ним относятся: реальные доходы населения (в том числе оплата труда, трансфертные платежи), распределение их по группам

населения, доступность товаров и услуг, уровень инфляции и экономической стабильности и тому подобное;

Факторы, влияющие на эффективность использования человеческого капитала. К ним прежде всего относятся количественные и качественные характеристики спроса на рынке труда (или предложение рабочих мест), которые, в свою очередь, определяются уровнем технико-экономического развития, общей экономической конъюнктуры и эффективности управления на всех уровнях. Представленная автором классификация позволяет выявить влияние различных факторов на формирование не только человеческого капитала, что значительно повышает научно-практическую ценность исследования. По мнению В. Антонюк расширенное воспроизводство человеческого капитала обеспечивается рядом экономических, социальных, институциональных, экологических факторов. Важное значение имеет: общий уровень экономического развития страны; уровень жизни населения; финансирование образования, здравоохранения, культуры и качественное состояние учреждений, работающих в этих областях; развитие социального законодательства; потребность производства в работниках с высоким уровнем человеческого капитала и другие факторы. Все факторы, которые обуславливают формирование, развитие и использование человеческого капитала, можно объединить в такие группы, как демографические, социально-экономические, производственные, институциональные, социально-ментальные. К демографическим факторам, влияющих на формирование человеческого капитала. В. Антонюк относит: уровень рождаемости и смертности, поло-возрастную структуру, миграцию населения. Группу социально-экономических факторов в В. Антонюк составляют: экономическая активность населения, уровень ВВП на душу населения, доходы населения, потребления, уровень качества и образ жизни, уровень заболеваемости, развитие социальной инфраструктуры. Отдельно в классификации факторов автор предлагает рассмотреть производственные факторы в них входят: рынок труда спрос на рабочую силу, состояние материально-технической базы производства, использовании рабочей силы, организация труда, возможности повышения квалификации, социальное развитие персонала. Также В. Антонюк выделяет институциональные факторы к ним относятся: законы и законодательные акты, регулирующие права человека, развитие общества и социально-трудовую сферу, государственная политика в социального развития, обеспеченность равных прав и возможностей, устранения дискриминации. Также отдельной группой факторов выступают социально-ментальные к которым автор предлагает отнести: доминирующие социальные ценности и нормы поведения, социальную ценность знаний, направленность к самореализации и признания.

В. Антонюк считает, что более глубокое и комплексное исследование осуществляемое путем: определения влияния демографических, социально-экономических, производственных, законодательных, социально-правовых, социально-ментальных факторов на становление и функционирование человеческого капитала, исследование основных стадий процесса воспроизводства человеческого капитала, даст возможность получения выгод от функционирования человеческого капитала для всех субъектов экономической деятельности и улучшит социально-экономическое положение страны или региона [4, с. 41-45].

В процессе проведенного исследования был осуществлен анализ демографических и социально-демографических факторов так как указанные факторы обуславливают количественные и качественные параметры человеческого капитала региона. Среди демографических факторов на масштабы формирования и использования человеческого капитала региона, наибольшее влияние оказывают: численность населения, половозрастная структура, темпы естественного прироста, средняя продолжительность жизни, миграция и др. Противоречивые демографические процессы, произошедшие в стране не могли не повлиять на демографическую ситуацию в регионе. Если численность населения Хмельницкой области на начало 1995 составляла 1517,0 тыс. человек, в том числе городского - 777,6 тыс. человек, или населения, сельского - 739,4 тыс. человек. Статистические данные свидетельствуют о том, что каждые пять лет ситуация только ухудшается так в 2000 г. численность населения составляла 1458,9 тыс. человек в том числе городского 747, 7 тыс. человек, и сельского 711,2 тыс. человек.

Уменьшение численности населения произошло как среди городских жителей так и сельского населения частично уменьшение произошло за счет миграции. Однако значительное сокращение произошло и в результате превышения числа умерших над родившимися. Ситуация не улучшилась и в 2005 г., насчитывалось 1338,0 тыс. населения в том числе городского - 724,2 тыс. человек, сельского - 663,8 тыс. человек. В связи с экономическим кризисом которая началась в 2008 г., и весьма существенно повлияла на доходы жителей региона ситуация с количеством населения с каждым годом ухудшалась. Так в 2010 г., численность населения составляла 1334,0 тыс. человек в том числе городского 726,2 тыс. человек и сельского 607,8 тыс. человек. После событий 2013 - революции достоинства, и 2014 захвата Крыма и вооруженного конфликта на востоке Украины, демографическая ситуация в регионе еще более осложнилась, поскольку есть множество погибших в зоне АТО и ее последствия регион бедет ощущать в будущем. Так как погибшие в подавляющем большинстве это молодые люди, которые могли бы рожать детей. Сложные экономические условия приводят к тому, что увеличивается

количество разводов, что негативно влияет демографическую ситуацию региона. Часто люди, которые вступают в брак во второй раз, не решаются рожать детей. На начало 2015 численность населения области составляла 1301,2 тыс. человек (что на 14,2% меньше по сравнению с 1995 г..) В том числе городского 730,3 тыс. человек (что на 6,08% меньше 1995 г. .) и сельского 570,9 тыс. человек (что на 22,7% меньше 1995). Следовательно, при значительном уменьшении численности жителей региона особенно опасной остается ситуация в сельской местности, где интенсивность естественного сокращения значительно выше, чем в городе. Это связано прежде всего с худшими условиями проживания, недостаточно развитой социальной инфраструктурой, отсутствием работы и т.д. и, как следствие, - население особенно младшего возраста покидают сельскую местность в поисках более лучшей жизни. Значительная часть сельского населения особенно молодежь старается уехать на учебу в города и стремится остаться там на постоянное жительство. Таким образом имеющийся человеческий капитал сельской местности ухудшается не только качественно в связи с отсутствием возможности для обучения и самосовершенствования но и количественно, в связи с уменьшением населения.

За последние годы численность населения области продолжает постоянно сокращаться, что негативно отражается на состоянии трудового потенциала региона. Это порождает тенденцию к тому, что не происходит простого воспроизводства человеческого капитала региона а это не может способствовать экономическому развитию и порождает демографический кризис в регионе.

В последнее время произошли изменения не только в численности населения, но изменения произошли и поло-возрастная структура населения в Хмельницкой области наблюдается преобладание численности женщин над мужчинами, табл. 1. По состоянию на 1 января 1995 г., численность женщин составила 818,0 тыс. человек (54% населения области) и соответственно мужчин 693,6 тыс. человек или 46% области. В 2000 г., численность женщин уменьшилась до 784,7 тыс. человек что составляет 54% и мужчин 669,5 тыс. человек или 46%. Ситуация в процентном соотношении остается постоянной и в 2005 г. Поскольку численность женщин составляла 746,2 тыс. человек (53,9%) и мужчин 638,7 тыс. человек (46,1%), в 2010 г., количество женщин составляла 716,5 тыс. человек (53,9%) и мужчин 614,3 тыс. человек (46,1%).

По состоянию на 1 января 2015 г., численность женщин составляет - 696,4 тыс. человек (53,746,3% населения области) и соответственно мужчин - 601,7 тыс. человек, или 46,3% населения области. Итак, на каждую тысячу женщин области в среднем приходится 856 мужчин. Это обусловлено прежде всего тем, что смертность среди населения мужского пола выше женской.

Также на половую структуру населения большое влияние миграционные процессы в поисках работы из региона уезжает больше мужчин чем женщин. Большее количество женщин над мужчинами можно объяснить и влиянием исторических факторов и потерей мужского населения вследствие войн и репрессий. Среди мужчин также наблюдается большая склонность к вредным привычкам курение, употребление алкоголя, что приводит к заболеваемости и повышение смертности среди мужского населения области. В результате чего продолжительность жизни мужчин меньше на 10-12 лет.

Таблица. 1

Численность населения Хмельницкой области тыс. человек

Год	Численность имеющегося населения			Численность постоянного населения		
	всего	в том числе		всего	в том числе	
		городское	сельское		мужчины	женщины
1995	1517,0	777,6	739,4	1511,6	693,6	818,0
1996	1508,3	772,8	735,5	1503,4	690,6	812,8
1997	1497,1	766,6	730,5	1492,9	686,2	806,7
1998	1484,4	760,3	724,1	1480,0	680,7	799,3
1999	1472,6	753,8	718,8	1468,0	675,7	792,3
2000	1458,9	747,7	711,2	1454,2	669,5	784,7
2001	1445,0	739,0	706,0	1440,3	663,4	776,9
2002	1430,8	729,6	701,2	1426,6	657,3	769,3
2003	1414,9	726,4	688,5	1411,7	650,8	760,9
2004	1401,2	724,6	676,6	1397,9	644	753,2
2005	1388,0	724,2	663,8	1384,9	638,7	746,2
2006	1373,4	723,3	650,1	1370,3	632,0	738,3
2007	1361,4	722,8	638,6	1358,2	626,5	731,7
2008	1350,3	721,8	628,5	1347,1	621,2	725,9
2009	1341,4	723,8	617,6	1338,2	617,1	721,1
2010	1334,0	726,2	607,8	1330,8	614,3	716,5
2011	1326,9	727,6	599,3	1323,7	611,6	712,1
2012	1320,2	728,2	592,0	1317,0	609,0	708,0
2013	1314,0	729,0	585,0	1310,8	606,5	704,3
2014	1307,0	729,5	577,5	1303,8	603,9	699,9
2015	1301,2	730,3	570,9	1298,1	601,7	696,4
2016	1294,4	729,8	564,6	1291,2	598,8	692,4

К сожалению населения области продолжает стареть, в связи с тем, что в последние годы сохраняется отрицательный естественный прирост населения смертность в старшем возрасте носит стабильный характер а продолжительность жизни постоянно уменьшается. Старение населения влечет за собой и ряд других социально-экономических негативных последствий. Так, рост частик лиц пенсионного возраста приводит к увеличению потребления общественных ресурсов на социальное обеспечение

в старости. В условиях ограниченности таких ресурсов распространяется бедность и углубляется социальное неравенство по возрасту. Бедность пожилого возраста приводит к усилению давления лиц пенсионного возраста на рынок труда и дополнительные материальные обязанности трудоспособных контингентов. При анализе возрастной структуры населения Хмельницкой области можно наблюдать увеличение удельного веса населения старших возрастных групп и уменьшение доли детей, такая ситуация негативно влияет на показатель демографической нагрузки на население трудоспособного возраста. На формирование человеческого капитала региона имеют существенное влияние также и такие демографические процессы как, уровень смертности, рождаемости, естественного прироста населения. Данные о естественный прирост населения за период с 1990 г. по 2014 Хмельницкой области представлены в табл. 2.

Таблица 2

Темпы естественного прироста населения Хмельницкой области, тыс чел.

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2013	2014
Число родившихся всего	19610	16389	12359	12396	14414	14548	14631
городские поселения	11404	8599	6216	7156	8365	8282	8393
сельская местность	8206	7790	6143	5240	6049	6266	6238
Количество умерших всего	20553	23592	22591	24022	20842	20581	20408
городские поселения	6008	7619	7564	8362	7687	7953	8066
сельская местность	14545	15973	15027	15660	13155	12628	12342
Естественный прирост населения всего	-943	-7203	-10232	-11626	-6428	-6033	-5777
городские поселения	5396	980	-1348	-1206	678	329	327
сельская местность	-6339	-8183	-8884	-10420	-7106	-6362	-6104
коэффициент рождаемости всего	12,9	10,8	8,5	9,0	10,8	11,1	11,2
городские поселения	15,4	11,1	8,4	9,9	11,5	11,4	11,5
сельская местность	10,5	10,6	8,7	8,0	10,0	10,8	10,9
коэффициент смертности всего	13,5	15,6	15,6	17,4	15,7	15,7	15,6
городские поселения	8,1	9,8	10,2	11,6	10,6	10,9	11,1
сельская местность	18,6	21,7	21,2	23,8	21,8	21,7	21,5
коэффициент естественного прироста населения всего	-0,6	-4,8	-7,1	-8,4	-4,9	-4,6	-4,4
городские поселения	7,3	1,3	-1,8	-1,7	0,9	0,5	0,4
сельская местность	-8,1	-11,1	-12,5	-15,8	-11,8	-10,9	-10,6

Проведя анализ демографических процессов региона, следует отметить, что в Хмельницкой области показатели естественного движения населения региона по сравнению с 1990 г. являются отрицательным и, мы наблюдаем постоянное преобладание количества умерших над родившимися.

Но стоит отметить, что начиная с 2000 количество родившихся ежегодно начинает расти если в 2000 г. В области родилось 12359 человек, и в 2008 эта цифра составляла 14822 человек что на 16,6% больше 2000 но на 24 4% меньше по сравнению с 1990 г. (количество родившихся составило 19610), однако нельзя отрицать тот факт, что после экономического кризиса 2008 г., ситуация с количеством рождающихся ухудшилась мало семей решается рожать второго и третьего ребенка. Также эффект единовременных выплат с каждым годом уменьшался благодаря повышению цен и обесцениванием национальной валюты выплаты перестали быть поводом для рождения детей. Нестабильность политического и экономического положения в стране не способствует увеличению населения как страны в целом, так и региона в частности в 2010 г., количество родившихся составило 14414 человек, ухудшение уровня жизни вследствие неумелой политики правительства и президента страны увеличение платы за коммунальные услуги более чем в 3 раза. Уменьшение реальных доходов, хотя номинальная заработная плата росла, обесценивание национальной валюты раза по сравнению с 2008 г., увеличение коррупции во всех органах власти, как на региональном так и национальном уровнях, военные события в стране. Все эти факторы не могли способствовать увеличению количества рождаемых в результате количество рожденных в Хмельницкой области в 2014 г., уменьшилась до 14631 лица и тенденция уменьшения количества рожденных продолжается. Учитывая вышесказанное среди социально-экономических проблем региона возникает проблема не только формирования и использования человеческого капитала, а также нерешенным вопрос воспроизводства его природной основы, то есть носителей человеческого капитала. Этот вопрос не может не беспокоить и его решению нужно уделить большое внимание. Политика правительства должна поощрять своих граждан к улучшению демографической ситуации и повышению рождаемости. Создавать благоприятные социально-экономические условия, для поддержки молодых и многодетных семей, предоставление кредита под низкие проценты.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бородіна Олена Миколаївна Людський капітал на селі: наукові основи, стан, перспективи розвитку: Монографія / О.М. Бородіна; Ін-т агр. економіки УААН. – К., 2003 – 274 с.

2. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств. Наукове видання / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К: Т-во «Знання», КОО, 2001. -254 с.
4. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. - 348 с.
5. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2014 рік. – Хмельницький, 2015. – 404 с.

РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

ШЕРАЛИЕВА ЖАНЫЛ,
*кандидат экономических наук, доцент,
Кыргызский Национальный Аграрный Университет
им. К.И. Скрябина, Бишкек, Киргизия*

СУЛТАНАЛИЕВА НАРГИЗА,
*магистрант,
Кыргызский Национальный Аграрный Университет
им. К.И. Скрябина, Бишкек, Киргизия*

***Абстракт:** В решении масштабных задач, стоящих перед нашей страной все более возрастает значение науки, информационной и коммуникационных отраслей экономики. Закономерности мирового развития, предполагающие постепенный переход от индустриального общества к обществу информационному, осознаны сегодня не только учеными, но и признаны на политическом уровне. Информационно-коммуникационные технологии активно используются для обеспечения управления на государственном и отраслевом уровне, в организациях.*

***Ключевые слова:** информационно-коммуникационной связи, информационные технологии, системы информационно-коммуникационного обеспечения управления организаций.*

DEVELOPING THE CONTROL AND ANALITICAL TOOLS FOR INFOMATIONAL SUPPORT AND COMMUNICATION OF THE ORGANISATIONS

***Abstract:** In solving the significant issues that our country has, there is a growing importance of science, information and communication industries of economics. Laws of world development, assuming a gradual transition from an industrial society to an information society, today realized not only by scientists, but also recognized at the political level. Information and communication technologies are widely used to provide control at the national and sectoral level, in organizations.*

***Keywords:** information and communication links, information technology, systems of software organizations information and communication management.*

В условиях глобализации все больше возрастает роль информационно-коммуникационной связи организации с третьими лицами в

виде государства и потенциальных потребителей. Поэтому развитие средств коммуникации представляет новые возможности организациям для эффективного ведения предпринимательской деятельности с широким применением компьютеров, программного обеспечения, интернета. В настоящее время ни одна организация не может обойтись без информационно-коммуникационного обеспечения управления.

Современные информационные технологии создают возможности для автоматизации различных функций управления, позволяют формировать базы данных, обеспечивающие обмен информацией между различными службами, а профессиональные программные продукты – обрабатывать значительные объемы информации, систематизировать ее и представлять в отчетах в соответствии с потребностями различных пользователей. Все это позволяет говорить о единой информационной системе обеспечения управления, неотъемлемой частью которой является система бухгалтерского учета.

Информатизация общества повлияла и на организацию бухгалтерского учета. Организация виртуальной торговли, использование электронных систем расчетов, представление отчетности в электронной форме и другие хозяйственные операции выполняются с применением информационно-коммуникационных технологий. Все это оказывает влияние не только на способы обработки информации, но и требует разработки адекватного методического обеспечения бухгалтерского учета.

Использование информационно-коммуникационных технологий в деятельности организаций приводит к возникновению новых объектов, подлежащих отражению в бухгалтерском учете, для которых требуется определить условия признания, методы оценки, признаки классификации и методику учета. При этом следует признать, что нормативно-правовые и методические документы, регулирующие ведение бухгалтерского учета, не в полной мере отражают эти изменения и нуждаются в обновлении.

Разработка и внедрение системы информационно-коммуникационного обеспечения управления требует больших единовременных затрат, инвестиций в основные средства и объекты интеллектуальной собственности. При этом необходимо учитывать организационные особенности системы управления, масштабы деятельности организации, использующей подобные системы, высокие темпы морального старения средств коммуникаций. Эти факторы увеличивают риск неэффективного вложения средств.

Значительными являются расходы на эксплуатацию и обслуживание информационно-коммуникационных средств, которые носят периодический характер. Поэтому важной задачей исследования информационно-

коммуникационного обеспечения управления является формирование аналитической информации о расходах для их планирования и анализа.

Решение вопросов учета и анализа информационно-коммуникационного обеспечения организаций требуют развития инструментария финансового и управленческого учета и анализа.

Развитие информационных технологий и средств коммуникации оказывает непосредственное влияние на экономические аспекты жизнедеятельности общества. Автоматизация управления носит комплексный характер, охватывает различные функции управления, значительно увеличивает объем используемой информации и изменяет технологию ее обработки.

Рассмотрим объекты бухгалтерского учета и средства обработки информации.

1. К объектам «Основное средство» и «Материально-производственные запасы» целесообразно ввести технические средства обработки информации:

- вычислительная техника;
- организационная техника;
- коммуникационная техника.

2. К объекту «Нематериальный актив» - программные средства обработки информации; веб-сайт организации.

3. К объекту «Расходы будущих периодов» - расходы на программные средства и

веб-сайт организации при наличии неисключительных прав на объект. К текущим расходам организации относят расходы на обслуживание информационно-коммуникационного обеспечения управления.

В первую группу включены технические средства обработки информации, принимаемые к учету в качестве основных средств или материально-производственных запасов. Ко второй группе отнесены программные средства обработки информации, базы данных и другие, принимаемые на учет как нематериальные активы. Обязательным условием выделения подобных объектов учета является оформление права на результаты интеллектуальной деятельности или на средства индивидуализации. В третью группы отнесены расходы, связанные с приобретением программных средств, баз данных, а также расходы на обслуживание объектов системы информационно-коммуникационного обеспечения управления организаций (СИКОУО).

В структуре СИКОУО можно выделить сложные элементы (информационная система, информационно-телекоммуникационная сеть,

документированная информация) и простые элементы, которые, как правило, являются инвентарными объектами учета.

Информационно-телекоммуникационная сеть постоянно изменяется за счет наращивания линий передачи информации, обновляется и модернизируется в соответствии с потребностями менеджмента и под воздействием технического прогресса. При этом отдельные элементы системы, введенные в эксплуатацию в различные периоды ее функционирования, отличаются по срокам полезного использования.

Анализ стандартов бухгалтерского учета показал, что отсутствуют нормы, регулирующие вопросы учета веб-сайта (интернет-сайта), а по мнению экономистов возможно использовать два подхода: признать объект нематериальным активом или учитывать текущие расходы, которые признаются при формировании финансовых результатов в течение определенного периода времени. Обосновано, что нормы гражданского права, международных стандартов учета позволяют признать вэб-сайт в качестве нематериального актива.

Вэб-сайт представляет собой объект авторского права или совокупность двух объектов авторского права: программы для ЭВМ, обеспечивающей его функционирование; графического решения (дизайна).

Современные системы информационно-коммуникационного обеспечения требуют значительных расходов. При этом высокие темпы научно-технического прогресса в этих отраслях экономики определяют значимость факторов морального износа технических средств, что связано с дополнительными рисками неэффективных инвестиций, ростом расходов на модернизацию.

Исследование специальной литературы позволило выделить несколько методических проблем признания и классификации расходов на информационно-коммуникационное обеспечение управления: деление расходов на капитальные и текущие; оценка влияния изменения технико-эксплуатационных характеристик объектов информационно-коммуникационного обеспечения управления после модернизации на способность приносить экономические выгоды; определение срока полезного использования объектов.

Следовательно, к капитальным расходам целесообразно отнести:

- расходы, приводящие к созданию амортизируемого имущества;
- расходы на модернизацию технических средств.

К текущим:

- расходы на содержание и обновление программных средств;
- расходы на приобретение и текущее обслуживание технических средств;
- расходы на содержание и обновление интернет-сайта организации.

Капитальные расходы, связанные с созданием технических и программных средств обработки информации и веб-сайта, представляют собой фактические затраты на приобретение и создание активов, формирующих их первоначальную стоимость. В эту группу также отнесены расходы на модернизацию технических средств. Текущие расходы включают расходы на приобретение и текущие обслуживание технических средств обработки информации, расходы на содержание и обслуживание программных средств и веб-сайта организации.

В связи с вышесказанным, важно было определить состав расходов, формирующих первоначальную стоимость веб-сайта как амортизируемого актива. Аналитический учет расходов может быть организован по этапам создания сайта: планирование, разработка и внедрение.

Таким образом, в этапе планирования были бы осуществлены следующие расходы:

- расходы на исследование рынка;
- расходы на создание проектного и бизнес-планов;
- расходы на создание технического задания.

На стадии разработки:

- расходы на покупку компьютерной техники;
- расходы на регистрацию доменного имени;
- расходы на создание системы управления контентом;
- расходы на дизайн-макет и графический макет каждой страницы веб-сайта;
- расходы на создание, покупку и загрузку на сайт текстов и фотографий.

И на последней стадии ввода в эксплуатацию были бы осуществлены расходы по загрузке контента на сервер.

В целях бухгалтерского учета необходимо установить срок полезного использования сайта. При принятии веб-сайта к бухгалтерскому учету организация определяет срок его полезного использования как период, в течении которого организация предполагает использовать нематериальный актив с получением экономических выгод. В отношении нематериального актива с неопределенным сроком полезного использования организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования данного актива. В случае прекращения существования указанных факторов организация определяет срок полезного использования данного нематериального актива и способ его амортизации.

Определение срока полезного использования веб-сайта производится исходя из срока действия прав на веб-сайт. Договор на регистрацию и

сопровождение доменного имени в сети Интернет вступает в силу с момента его заключения и действует в течение количества лет, оплаченных организацией-заказчиком. Таким образом, срок полезного использования веб-сайта определяется исходя из срока прав на объект интеллектуальной деятельности.

Анализ расходов на информационно-коммуникационное обеспечение управления организаций является задачей управленческого анализа и требует адекватной информационной базы. Представленные в работе предложения по развитию методического инструментария бухгалтерского учета информационно-коммуникационного обеспечения управления организаций позволяют определить содержание и последовательность анализа расходов на информационно-коммуникационные средства управления организаций (ИКС).

1. Анализ капитальных расходов и их влияние на основные средства и нематериальные активы:

- анализ динамики и структуры затрат на информационные и коммуникационные технологии;
- анализ динамики и структуры ИКС и нематериальных активов;
- анализ расходов на модернизацию ИКС;
- анализ сметы (бюджета) капитальных вложений на ИКС и обоснование плановых показателей на перспективу.

2. Анализ текущих расходов на ИКС:

- анализ динамики и структуры расходов на ИКС по центрам финансовой ответственности, в том числе анализ отклонений фактических расходов от плановых (сметных) и факторный анализ расходов;
- анализ динамики и структуры текущих расходов на содержание и обслуживание ИКС (по группам объектов, по назначению расходов, по элементам затрат);
- анализ влияния текущих расходов на ИКС на финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, данные совершенствования, касающиеся информационного и коммуникационного обеспечения предприятия, могут служить советом для правильного отражения новых аспектов и возможностей деятельности, без которых тяжело справиться с растущей конкуренцией в наше время.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Скорнякова А.А. Проблемы бухгалтерского учета использования информационно-коммуникационных технологий // Международный бухгалтерский учет, 2011, № 9 (159)
2. Исраилов М.И. Бухгалтерский финансовый учет// Бишкек: «Турар», 2012. – 594 с.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЛЕСНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

ШУБАЛЫЙ АЛЕКСАНДР,
доктор экономических наук, доцент,
Луцкий Национальный Технический Университет,
г. Луцк, Украина

***Абстракт:** В статье раскрыты основные проблемы развития эколого-экономических отношений в лесном секторе Украины. Определены приоритетные направления трансформации институциональной системы лесного сектора: передача всех земель лесного фонда в ведение единого органа государственного управления лесами; децентрализация системы государственного управления; повышение роли местных общин в решении стратегических задач развития отраслей лесного сектора; реформирование отношений собственности; формирование конкурентной среды путем устранения административных барьеров для создания различных организационно-правовых форм хозяйствования; формирование надлежащей законодательной базы и благоприятного инвестиционного климата для развития государственно-частного партнерства; расширение рыночной инфраструктуры стимулирования сбыта продукции; внедрения прогрессивной шкалы налогообложения крупного и среднего бизнеса; сохранение практики целевого финансирования и субсидирования малоимущих лесными ресурсами регионов; стимулирование развития неформальных институтов.*

***Ключевые слова:** лесной сектор, трансформация, институциональная система, эколого-экономические отношения, институт собственности.*

THE PRIORITY DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF THE FOREST SECTOR OF THE UKRAINE

***Abstract:** In the article the basic problems of ecological and economic relations in the forestry sector in Ukraine. The priority directions of transformation of the institutional system of the forest sector, transfer of forest land under the jurisdiction of a single body of state forest management; decentralization of public administration; enhancing the role of local communities in addressing the strategic challenges of the forestry sector; reform of property; a competitive environment by eliminating administrative barriers for a variety of legal forms of entities; formation of appropriate legislation and good investment climate for the*

development of public-private partnerships; expansion of market infrastructure to stimulate sales; introducing a progressive tax scale large and medium-sized businesses; conservation practices targeted funding and subsidizing low income regions of forest resources; encourage the development of informal institutions.

Keywords: *forest sector transformation, institutional system, eclogue economic relations, the institution of property.*

Непродуманная рыночная трансформация эколого-экономических отношений в отраслях, которые прямо связаны с использованием и восстановлением природных ресурсов, не позволила в полной мере ощутить все преимущества новых рыночных подходов к регулированию воспроизводственных процессов. Ведь в спектр приоритетов государственной экономической политики были заложены в основном хозяйственные и социальные доминанты, что привело к углублению экологических противоречий в системе общественного воспроизводства. Особенно сложная ситуация сложилась в лесном хозяйстве, где сохранилась командно-административная вертикаль управления и не было создано даже критической массы институтов рыночных отношений, что привело к снижению до минимума объемов производства продукции, а во многих случаях и полного закрытия производственных подразделений, которые обеспечивали комплексное использование различных компонентов лесоресурсного потенциала.

Дальнейшее бездействие может привести к полному упадку производственной и обслуживающей инфраструктуры, потери прямой связи между поколениями лесопользователей, усиление системных противоречий на различных стадиях воспроизводственного процесса, в конечном приведет к снижению лесоресурсного потенциала, проявлениями которого станут необратимые негативные изменения биоразнообразия уникальных природных комплексов, истощение и потеря многих полезных свойств природных экосистем леса, уменьшение объемов углубленной лесопереработки, а затем и потенциальных дополнительных доходов лесопользователей.

Трансформационные процессы не нашли своего логического завершения в лесном секторе, где еще не сформирована прозрачной и рыночно ориентированной институциональной среды, которая бы создала надлежащие условия для устойчивого развития в соответствии с приоритетами национальной лесной политики. Эти проблемы интенсивно исследуют отечественные ученые, такие как В. Бондарь, А. Голуб, В. Голян, А. Дейнека, Я. Дьяченко, С. Кирилук, Я. Коваль, Е. Мишенин, М. Попков, М. Рымар, И. Синякевич, И. Соловий, В. Сторожук, Ю. Туница, М. Хвесик, А. Фурдычко

и другие [2-5; 7-9]. Передовой опыт развитых лесообеспеченных зарубежных стран по формированию институциональной среды в лесном секторе анализируют в своих трудах Джон А.Грей (Канада), М.Зуттер (Австрия), М.Симула (Финляндия), Я.Еклунд и Берт Аке Наслунд (Швеция), М. Кротт (Германия) и другие [11-14]. Существенную аналитическую и методологическую поддержку странам Восточной Европы в вопросах институциональной трансформации экономических отношений в лесном секторе оказывают представители Всемирного банка [1], а также правительства зарубежных стран. Например, в рамках совместного украинского-шведского проекта «Поддержка программы реформирования лесного сектора Украины» [6] был проведен детальный анализ институциональной среды в лесном секторе и предложены пути ее модернизации.

В контексте необходимости обобщения и синтеза наработок украинского научного сообщества и ценного зарубежного опыта решения ключевых проблем развития лесного сектора стоит задача разработки научно-методического инструментария для обоснования приоритетных направлений трансформации институциональной системы лесного сектора.

Детальный анализ основных причин сложной ситуации, в которой сегодня находится лесной сектор Украины, свидетельствует как о несовершенстве существующей институциональной системы эколого-экономических отношений в лесном секторе, так и об отсутствии рыночно ориентированных механизмов и институтов их трансформации в соответствии с современной прогрессивной концепцией устойчивого развития и ее промежуточных положений, предусматривающих переход к «зеленой» экономике. Ведь в настоящее время государство и другие заинтересованные субъекты используют ограниченный набор экономических инструментов преимущественно фискального характера, что значительно сужает спектр их возможностей не только по поддержанию стабильности работы действующих производств, но и по развитию новых направлений развития углубленной лесопереработки в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынках. Низкой остается инвестиционная привлекательность лесохозяйственных и лесоперерабатывающих объектов, особенно тех, что находятся в государственной собственности и на полном бюджетном содержании, в результате институциональной неупорядоченности отношений собственности, механизмов внедрения перспективных организационно-правовых форм хозяйственной деятельности, а также объединений лесопользователей; не созданы надлежащие стимулы для привлечения внешних реальных инвестиций в развитие лесохозяйственной инфраструктуры.

Соответственно, возникает необходимость принятия неотложных мер для исправления сложной ситуации, предусматривающих определение приоритетов трансформации институциональной системы лесного сектора.

В частности, к приоритетным направлениям развития института собственности на лесные земли следует отнести: обеспечение реального равноправия всех форм собственности на лесные земли, леса, имущество лесопользователей; правовое разграничение отношений собственности на указанные объекты; согласование положений Лесного и Земельного кодексов по регулированию отношений собственности на лесные земли и леса коммунальной и частной собственности; интерес владельцев сельскохозяйственных угодий (или частных лиц) в изменении целевого назначения (приобретение) непроизводительных и других земель под облесение; а территориальных общин – в выделении земель для посадки леса или перевода в лесные земельные участки; развитие новых форм временного пользования лесными участками и лесами. Для каждого приоритета целесообразно определить меры и ожидаемые результаты развития института собственности на лесные земли.

Также важно осуществить теоретический анализ направлений институциональной трансформации эколого-экономических отношений в лесном секторе, результаты которого свидетельствуют о разнообразии мнений исследователей о выделении основных институтов правил и норм, которые должны стать базовыми для формирования институциональной системы эколого-экономических отношений в его хозяйственных звеньях. Поэтому предлагается взвешенно подходить к выбору и обоснованию институтов такой трансформации, постепенно, эволюционным путем, меняя «правил игры», что обеспечит поэтапность проведения институциональных трансформаций в системе эколого-экономических отношений в лесном секторе. Для минимизации рисков всеобщему внедрению должно предшествовать разработка эффективных новых механизмов в хозяйственной практике отдельного региона, группы горизонтально или вертикально интегрированных хозяйствующих субъектов.

К приоритетным направлениям институциональной трансформации экономических отношений в лесном секторе на пути к дальнейшей евроинтеграции Украины нужно отнести следующие:

- передача всех земель лесного фонда в ведение единого органа государственного управления лесами;
- децентрализация системы государственного управления;
- повышение роли местных общин в решении стратегических задач развития отраслей лесного сектора;
- реформирование отношений собственности;

- формирование конкурентной среды путем устранения административных барьеров для создания различных организационно-правовых форм хозяйствования;
- формирование надлежащей законодательной базы и благоприятного инвестиционного климата для развития государственно-частного партнерства;
- расширение рыночной инфраструктуры стимулирования сбыта продукции;
- внедрения прогрессивной шкалы налогообложения крупного и среднего бизнеса;
- сохранение практики целевого финансирования и субсидирования лесодефицитных регионов;
- стимулирование развития неформальных институтов.

Процесс трансформации институционального механизма функционирования лесного сектора целесообразно активизировать по двум направлениям – формирование и совершенствование формальных и неформальных институтов. В первом случае нужно обеспечить слаженную деятельность представительных и исполнительных, а также специализированных органов управления, во втором – достичь позитивных сдвигов в мировоззренческих ориентациях постоянных лесопользователей, частных предпринимательских структур и местного населения, проживающего в зоне непосредственного освоения лесоресурсного потенциала. Основными целями трансформации институционального механизма функционирования лесного сектора должны стать:

- совершенствование институциональных основ деятельности его хозяйственных звеньев;
- снижение транзакционных издержек субъектов хозяйствования;
- избежание институциональных ловушек;
- урегулирование проблем предоставления прав собственности;
- обеспечение эффективного управления контрактами;
- стимулирование создания различных форм институциональных образований.

Возникает необходимость формирования принципиально новой институциональной системы эколого-экономических отношений в лесном секторе, которая бы учитывала современные международные нормы, европейские ценности и самобытные национальные традиции его развития. Разработана схема формирования такой системы, которая предусматривает оптимальную комбинацию элементов институциональной среды, составляющие институциональный базис и надстройку в условиях перманентного внешнего воздействия, который связывается с глобальными

факторами развития эколого-экономических отношений, приоритетами национальной эколого-экономической политики, секторальной проблемы и региональной спецификой эколого-экономических отношений. Это позволит сознательно и рационально выбрать оптимальное сочетание трансформированных базовых экономических институтов и механизмов, сформировать эффективный набор норм и правил с учетом рисков получения отрицательных эффектов по критерию максимизации положительного синергетического эффекта от их совместного взаимодействия в сложившейся институциональной системе эколого-экономических отношений в лесном секторе [10].

Институциональным базисом трансформации должны стать европейские нормы, ценности, правила организации общества и развития эколого-экономических отношений в лесном секторе, международные нормы реализации концепции устойчивого развития, в частности обеспечения устойчивого лесопользования, а также национальные традиции, обычаи и правила их развития. К элементам институциональной надстройки принадлежит совокупность норм и правил, экономических механизмов, которые должны охватить институциональные изменения. Объектами трансформации должны стать такие базовые институты: права собственности на лесные земли; система управления звеньями лесного сектора; формы интеграции и контрактных отношений субъектов хозяйствования лесного сектора; лесной рынок как институт перераспределения ресурсов. Одновременно предложено создать предупредительную подсистему с целью выявления и своевременного предотвращения проявления негативных эффектов институциональных изменений (институциональных разрывов; институциональных ловушек; деформации институциональной среды; оппортунистического поведения).

Трансформация системы управления лесным сектором на региональном уровне должна происходить на основе максимального учета многолетнего отечественного опыта и адаптации прогрессивных зарубежных методов. На нынешнем этапе развития рыночных отношений в лесном хозяйстве целесообразно осуществлять распределение функций лесовыращивания, лесозаготовки и лесопереработки на действующих государственных лесохозяйственных предприятиях, как это предлагают зарубежные эксперты. Ведь это будет способствовать формированию системы независимого контроля за всем циклом производства в лесном секторе и в целом решит проблему обеспечения перерабатывающих производств сырьем в необходимом количестве. Не меньшее внимание нужно сосредоточить на восстановлении отечественного опыта комплексного

ведения лесного хозяйства и совершенствования нормативно-правовой базы с целью повышения прозрачности рынка лесопродукции.

Для ускорения оборачиваемости капитала в лесном хозяйстве и привлечения дополнительных инвестиций нужны благоприятные условия для налаживания сотрудничества с рядом финансовых институтов. Среди них важное место отводится лизинговым компаниям, которые призваны на выгодных условиях обеспечить комплексное переоснащение производственно-технической базы лесопользователей.

Более приемлемым вариантом проведения этих операций является использование финансового лизинга с переходом прав собственности на объект лизинга к лизингополучателю. Для реализации масштабных проектов в сфере лесного хозяйства и развития лесоперерабатывающих производств с использованием механизмов проектного финансирования важная роль должна отводиться банковским учреждениям, которые могут обеспечить компетентную оценку привлекательности и сопровождение их реализации. Значительные перспективы по привлечению дополнительных финансовых ресурсов и существенного снижения негативных последствий чрезвычайных ситуаций и экологических рисков должна обеспечить активизация сотрудничества со специализированными страховыми организациями.

Требует совершенствования система организации регионального рынка лесопродукции на основе привлечения к сотрудничеству таких институтов рыночной инфраструктуры, как специализированные лесные биржи, консалтинговые, аудиторские компании, торговые дома, посреднические структуры, а также устранение препятствий по организации и проведению лесных аукционов, регулирования экспорта лесных ресурсов и максимального удовлетворения потребностей отечественных потребителей.

Дополнительный положительный эффект обеспечит привлечение к сотрудничеству маркетинговых и рекламных компаний, торгово-промышленной палаты, предприятий розничной торговли, международных посреднических организаций, специализированных транспортных и складских фирм, СМИ и общественных организаций экологической направленности, а также создание информационно-аналитического центра природопользования.

Также важно, чтобы государство со своей стороны задействовало ряд инструментов государственного стимулирования привлечения инвесторов для развития лесоперерабатывающих звеньев лесного сектора, среди которых наиболее действенными могут стать:

- государственные заказы для поддержания стабильной работы действующих лесоперерабатывающих предприятий, направленные на

реализацию масштабного проекта восстановления инфраструктуры Донецкой и Луганской областей;

- государственные гарантии зарубежным инвесторам при заключении масштабных договоров общегосударственного значения, связанных со строительством новых современных целлюлозно-бумажных или лесохимических производств, требующих значительных сумм инвестиций и должны реализовываться под патронатом межгосударственных органов с привлечением международных финансово-кредитных учреждений;
- возмещение процентов по кредитам, является распространенным и действенным инструментом, который целесообразно применять для выборочного стимулирования отдельных направлений углубленной лесопереработки, возможно, преимущественно в регионах с низким уровнем лесистости территории, поскольку госбюджет имеет ограниченные финансовые возможности для применения данного инструмента;
- уменьшение налогового давления как дополнительного условия увеличения привлекательности инвестирования в развитие углубленной лесопереработки для отечественных и зарубежных инвесторов, для субъектов крупного и среднего бизнеса может применяться в редких случаях, но быть распространенной для субъектов малого лесного предпринимательства.

Второй подход к решению поставленной задачи предусматривает расширение внутреннего и внешнего спроса на отечественную продукцию лесопереработки. В этом аспекте также важная роль принадлежит привлечению дополнительных отечественных и зарубежных инвестиций, что будет способствовать получению следующих результатов:

- соответствие отечественной продукции международным стандартам качества, что является необходимым условием дальнейшего ее успешного продвижения на европейский и мировой рынки, что требует скорейшего перехода к международным стандартам качества продукции и технологических процессов;
- ценовая конкурентоспособность с зарубежными аналогами, которая может стать значительным преимуществом отечественной продукции углубленной лесопереработки, использовать это преимущество будет возможно только в случае достижения по крайней мере не худших качественных характеристик, а также удачного применения соответствующих маркетинговых и рекламных мероприятий;
- заполнение квот на экспорт продукции в страны ЕС как уникальный шанс для отечественных производителей продукции углубленной

лесопереработки без дополнительных затрат расширить внешний рынок сбыта и закрепить позиции, чтобы создать условия для дальнейшего роста экспорта.

С целью успешной реализации рассмотренных подходов важно создать необходимые условия для формирования прозрачных институтов рынка лесосырья и лесопродукции, что предполагает осуществление таких первоочередных мероприятий:

- создание электронной лесной биржи, что предусматривает как упрощение процедуры купли-продажи лесосырья и лесопродукции, так и исключение коррупционной и бюрократической составляющей в этом процессе за счет установления прозрачных правил игры для заинтересованных субъектов, а также является требованием времени, поскольку широко применяется в международной практике;
- привлечение к взаимовыгодному сотрудничеству широкого круга субъектов рыночной инфраструктуры, основные преимущества которой заключаются в возможности ускорения движения материальных и финансовых потоков, активизации предпринимательской инициативы и развития новых форм сотрудничества субъектов хозяйствования лесного хозяйства и лесопереработки;
- устранение посреднического звена в контрактных отношениях с зарубежными партнерами путем осуществления независимого мониторинга и контроля рыночных цен на аналогичную продукцию на внешнем рынке специализированными маркетинговыми компаниями, а также установление регулируемых государством минимальных цен отгрузки древесины на экспорт.

Основные и дополнительные выгоды для всех субъектов эколого-экономических отношений от увеличения товарооборота качественной, экобезопасной отечественной продукции углубленной лесопереработки заключаются в следующем:

- структурной перестройке отечественного лесного сектора со специализацией на стадиях углубленной лесопереработки и производства современной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- создании новых рабочих мест, увеличении зарплаты работников и доходов владельцев бизнеса;
- увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней за счет роста масштабов производства;
- комплексное и рациональное использование всех составляющих лесоресурсного потенциала, а также образованных на предыдущих стадиях отходов производства.

Итак, с использованием обоснованных подходов к формированию механизма экономического стимулирования развития углубленной экобезопасной лесопереработки можно определить принципы развития новых форм и субъектов рыночной инфраструктуры, наладить взаимовыгодное сотрудничество между лесохозяйственной и лесоперерабатывающей звеньями лесного сектора, а также использовать благоприятные возможности расширения товарооборота отечественной продукции углубленной лесопереработки за счет привлечения дополнительных отечественных и зарубежных инвестиций.

Благоприятные условия для инновационного развития лесного сектора предусматривают наличие эффективной инновационной системы, которую следует рассматривать как своеобразный базис, который должен охватывать все традиционные и нетрадиционные знания, подходы, идеи, которые накопились и продолжают вырабатываться в пределах лесного сектора отдельного региона, сочетая в одной модели его человеческий капитал, науку и образование, технику и технологию, производство и услуги, предпринимательство, информацию и коммуникации. Создание и поддержание жизнедеятельности инновационной системы лесного сектора связаны с выбором конкретной модели ее организации.

Для стабильного функционирования этой модели нужно сформировать должное институциональное обеспечение. Сочетание различных рыночных институтов обеспечит интеграцию науки и техники в производство, а также выбор наиболее оптимальной формы этой интеграции в зависимости от особенностей развития того или иного региона. Институциональное обеспечение инновационного развития лесного сектора должно создать условия для объединения всей совокупности элементов инновационной системы и наладить взаимосвязи между ними.

К субъектам интеграции науки и техники в производство следует включить вузы всех уровней аккредитации независимо от форм собственности, которые отличаются достаточным уровнем интеллектуального и инновационного потенциала. С повышением уровня спроса на квалифицированных рабочих технических специальностей важно привлекать к этому процессу также профессионально-технические училища. Обязательными участниками интеграционного процесса должны стать производственные и торговые предприятия, наиболее заинтересованы во внедрении инновационных решений, что позволит повысить конкурентоспособность их продукции и услуг.

Не является исключением также предпринимательские структуры, функционирующие в сфере малого бизнеса и наиболее склонны к внедрению

различного рода новаций, которые обеспечат стабильность их положения на рынке в условиях жесткой конкуренции.

Важное значение также имеет выбор формы сочетания различных рассмотренных выше субъектов интеграции, обеспечивающей лучшее учета их интересов в процессе реализации инновационных идей. Среди наиболее распространенных субъектов интеграции в зарубежной практике выделяют технопарки и научные парки, которые получили наибольшее распространение в США и создаются преимущественно на базе университетов с целью реализации важных инновационных проектов.

Японская модель интеграции науки и производства предусматривает строительство новых городов-технополисов, которые сосредотачивают научно-исследовательские и научно-промышленные производства. Не менее важную роль на региональном уровне могут играть инновационные и научные центры, научно-производственные объединения и бизнес-инкубаторы, которые способны существенно активизировать инновационную деятельность.

Для реализации важных проектов регионального масштаба целесообразно создавать консорциумы с привлечением на временной основе к взаимовыгодному сотрудничеству различных по своей направленности предпринимательских структур.

В странах Европы широко распространилась кластерная организация инновационной системы. Кластеры целесообразно создавать в тех регионах, где сформирована мощная структура отраслевых и межотраслевых лесных комплексов, способных интегрироваться для реализации отдельных инновационных проектов. Наибольшее распространены в отечественной практике являются швейные, строительные, лесопромышленные кластеры. Инновационным характером предпринимательской деятельности отмечаются венчурные фирмы, которые создаются для выработки и реализации новых инновационных решений, но также характеризуются высокой степенью риска неполучения ожидаемого эффекта, поэтому их развитие на территории стран Восточной Европы приостановилось.

Для обеспечения благоприятных условий для вхождения новых интегрированных структур в рыночное пространство нужно привлекать различные институты рыночной инфраструктуры, которые помогут с наименьшими затратами и потерями адаптироваться к особенностям работы в условиях рыночной неопределенности.

В частности, банковские учреждения обеспечат покрытие временного дефицита средств, страховые компании создадут безопасные условия для ведения предпринимательской деятельности, лизинговые компании позволят с наименьшими затратами провести техническую модернизацию и

обновление материально-технической базы, маркетинговые и рекламные обеспечат исследования потенциальных рынков и создадут позитивное общественное мнение о инновационные продукты и услуги, информационно-аналитические агентства проводить постоянный мониторинг и оценку эффективности реализации инновационных проектов, а транспортно-логистические компании обеспечат оптимизацию продуктовых потоков от производителя к потребителю.

С целью создания экономических стимулов для участников интеграционного процесса нужно предусмотреть оптимальное сочетание экономических инструментов стимулирующего характера. Среди них наиболее приемлемы льготное налогообложение, удешевление заемных средств, целевое финансирование и бюджетное субсидирование важных проектов, а также государственное обеспечение выполнения обязательств предпринимательскими структурами. Важным инструментом повышения личной заинтересованности работников интегрированных структур является прозрачный механизм их участия в прибылях.

Для успешной реализации инновационных проектов нужно обеспечивать надлежащее финансирование на всех стадиях воспроизводственного процесса. Поэтому целесообразно, по возможности, привлекать к сотрудничеству различных субъектов финансирования, среди которых наибольшее распространение могут получить специализированные инновационные фонды, государственный и местные бюджеты, частные инвесторы, отечественные и международные финансово-кредитные учреждения, а также благотворительные организации.

Учитывая несовершенство современной правовой системы, важно обеспечить надлежащее административно-управленческое и нормативно-правовое сопровождение инновационных идей на региональном уровне. Это предполагает создание в структуре органов власти и местного самоуправления специализированных подразделений, направленных на решение различных организационных проблем на этапе государственной регистрации и регулирования текущей деятельности. Существенно упростить процесс реализации важных инновационных проектов регионального масштаба поможет их включения в перечень национальных и региональных программ научно-технического развития, выполнение которых находится под постоянным контролем. Требуется совершенствования и адаптации к специфике деятельности новых интеграционных образований современная система законодательного и нормативно-правового регулирования.

Итак, важнейшая задача, стоящая сегодня перед лесным сектором Украины, – это переход его хозяйственных звеньев на инновационный путь развития. Органы управления в процессе разработки перспективных планов и

программ среди основных факторов обеспечения устойчивого развития должны учитывать инновации как неотъемлемый элемент новой экономики [10].

Обеспечение ускоренного инновационного развития лесного сектора возможно лишь при условии объединения в одну инновационную систему всех заинтересованных участников и создание надлежащего институционального обеспечения реализации проектов.

Переход лесного хозяйства на принципы устойчивого развития позволит стране получить дополнительные выгоды от продажи неиспользованных квот на выбросы парниковых газов, направив эти средства в дальнейшем на экологизацию лесопользования путем внедрения инновационных энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий с учетом вклада каждого региона в общий результат. Трансформация институционального механизма функционирования лесного хозяйства на региональном уровне должна осуществляться в двух направлениях: формирование принципиально новых (или совершенствование существующих) формальных и неформальных рыночных институтов.

Итак, спектр проблем развития эколого-экономических отношений в лесном секторе чрезвычайно разнообразный и требует применения интегрированного инструментария их решения через формирование рыночно ориентированных механизмов и институтов трансформации во всех хозяйственных звеньях данной сферы. Приоритетные направления трансформации институциональной системы лесного сектора Украины предусматривают обоснование механизмов и институтов реформирования эколого-экономических отношений в контексте реализации целей дальнейшей евроинтеграции Украины.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Институциональные преобразования в лесном секторе в переходный период. Регион: Европа и Центральная Азия. / Доклад – Всемирный банк, Департамент экологически и социально устойчивого развития, 9 февраля 2005 г. – 102 с.
2. Карпук А.І. Економічне регулювання лісокористування в ринкових умовах : [монографія] / А.І. Карпук; КМ України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Луцьк : Твердиня, 2012. – 490 с.
3. Мішенін Є.В. Лісогосподарювання як сучасна парадигма сталого розвитку лісового комплексу / Є.В. Мішенін, І.Є. Ярова // Наукові праці Лісівничої академії наук України. – 2014. – Вип. 12. – С. 221–226.
4. Римар М.В. Розвиток деревообробних підприємств у контексті прийняття податкового кодексу України / М. В. Римар, Н. П. Яворська // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9(4). – С. 338–342. – (Сер.: Облік і фінанси).

5. Сиякевич І. Національна політика в лісовому господарстві у контексті глобальних екологічних загроз / І. Сиякевич // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 61–68.
6. Стратегічний план розвитку лісового сектора України: Звіт про НДР по Українсько-шведському проекту (заключ.) / Держкомлісгосп України. Керівник М.Ю. Попков. – К.: 2000. – 126 с.
7. Соловій І.П. Політика сталого розвитку лісового сектора економіки: парадигма та інструменти: монографія / І. П. Соловій; Нац. лісотехн. ун-т України. – Л.: РВВ НЛТУ України: Ліга-Прес, 2010. – 368 с.
8. Туниця Ю.Ю. Екологічна конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми / Ю.Ю. Туниця. – Л.: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 298 с.
9. Фурдичко О. Лісовий сектор економіки України: проблеми і перспективи розвитку / О. Фурдичко, О. Дребот // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 70–79.
10. Шубалий О.М. Трансформаційні процеси у лісовому секторі: інституціональні передумови та механізми реалізації: [монографія] / О.М. Шубалий. – Луцьк: Терен, 2015. – 456 с.
11. Gray, J.A. 2003. “Forest tenures and concession experience in Canada and selected other countries.” Paper prepared for the International Workshop on Institutional Changes in Forest Management in Countries with Transitional Economies: Problems and Solutions, Moscow, February 25, 2003.
12. Abt, K., Winter, S. and Hugget JR., R.J. 2002. Local economic impacts of forests. In: Wear, D.N. and Greis, J.G. (eds.) Southern Forest Resource Assessment. General Technical Report SRS-53. USDA Forest Service, Southern Research Station, Asheville, NC. – P. 239–267.
13. Clark, S., Bolt, K., Campbell, A. 2008. Protected areas: an effective tool to reduce emissions from deforestation and forest degradation in developing countries? Working Paper, UNEP World Conservation Monitoring Centre, Cambridge, UK.
14. Simula, M. 2003. “Forest sector reforms in Eastern European countries – Overview and lessons learnt.” Paper prepared for the International Workshop on Institutional Changes in Forest Management in the Countries with Transition Economies: Problems and Solutions, held in Moscow, February 2003.

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

ГЫЛКА УЛЬЯНА,
кандидат экономических наук, преподаватель,
Измаильский Государственный Гуманитарный Университет,
г. Измаил, Украина

Абстракт: Проведен анализ практики использования финансово-экономического анализа предприятий и показаны несоответствия современным потребностям управления; рассмотрены новые подходы и направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: финансово-экономический анализ, потребности управления предприятиями.

EVALIATON OF POSIBILITIES TO USE FINANCIAL-ECONOMIC ANALYSIS IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT

Abstract: The analysis of the practical use of financial and economic analysis of enterprises is performed and the inconsistencies of existing methods to the actual needs of management are shown; new approaches and directions for further research are considered.

Keywords: financial-economic analysis, the needs of enterprises management.

Постановка проблемы. Финансово-экономический анализ (ФЕА) является наиболее универсальным и распространенным инструментом получения оценочной информации о хозяйственно-коммерческой деятельности предприятий. Идея анализа состоит в том, что, используя данные форм бухгалтерского учета, рассчитывают определенные показатели (коэффициенты) согласно установленным формулам. В соответствии с результатами сравнения значений рассчитанных показателей с заданными нормами или ориентирами осуществляется диагностика состояния предприятия. Финансово-экономический анализ имеет свою определенную сферу назначения и применения, поэтому, опираясь только на его результаты, невозможно непосредственно принимать управленческие решения. В частности, это касается задач долгосрочного прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия, стратегического планирования, комплексной оценки потенциала предприятия, выявления резервов повышения эффективности, повышения конкурентоспособности. В

методиках ФЕА содержатся разные совокупности показателей и варианты расчетов, но отсутствуют указания относительно использования результатов анализа в принятии управленческих решений [1]. Проблема состоит в том, что авторы-разработчики методик ФЕА не владеют достоверной информацией о практике их распространения и использования, а реальные и потенциальные пользователи методик не располагают инструктивной информацией относительно возможностей тех или иных методик.

Анализ исследований и публикаций. Теоретики отмечают, что до сегодняшнего момента в Украине не сформировались теоретическое обеспечение и соответствующий практический инструментарий, которые позволяют достаточно точно описывать и диагностировать динамические изменения экономических процессов в деятельности предприятия [2]. Одна группа исследователей видит решение проблемы путем усовершенствования или трансформации имеющегося арсенала методов ФЕА [3], другие исследователи обосновывают целесообразность применения прогрессивных разработок зарубежной практики [4].

Целью статьи является выявление возможностей использования методов финансово-экономического анализа для потребностей управления предприятиями.

Основные результаты исследования. Нами был проведен опрос по специально разработанной анкете представителей тридцати субъектов хозяйственной деятельности, в том числе пятнадцати предприятий в Одесской области, семи в Николаеве, пяти в Киеве и трех в Черкассах. В число обследованных вошли малые, средние и крупные по количеству работников предприятий, в частности, среди последних, были предприятия с численностью 1800, 2300, 2500 и 4370 занятых. Предприятия относятся к разным отраслям и охватывают такие виды деятельности: строительство, торговля, сельское хозяйство и производство пищевых продуктов, транспортные услуги и связь. Большинство обследованных предприятий, а именно 70%, функционируют более 10 лет.

Большинство опрошенных специалистов (экономисты, бухгалтера, финансовые менеджеры) высказали неудовлетворенность используемыми методами финансово-экономического анализа в связи с такими причинами: 30% опрошенных утверждают, что применяемый метод анализа не предоставляет достаточную информацию для достоверной диагностики финансово-экономической деятельности предприятия; 20% - что результаты анализа в недостаточной степени отражают фактическое состояние предприятия, а 35% акцентируют внимание на том, что существующие методики анализа не обеспечивают оснований для принятия эффективных управленческих решений. На вопрос анкеты: «Получает ли руководство по

результатам анализа достоверную и достаточную информацию о финансовом состоянии предприятия и возможностях его улучшения?» 89,1% опрошенных специалистов дали негативную оценку. Для установления связи между проведением анализа и последующим использованием его результатов для принятия управленческих решений был поставлен вопрос относительно оценки потенциальной полезности использования результатов анализа в управлении, на который 30% опрошенных дали оценку “весьма позитивно”, а 60% - “достаточно позитивно”. Такой результат свидетельствует о высокой, но неудовлетворенной степени востребованности финансово-экономического анализа для решения задач управления предприятиями.

По результатам анкетирования было установлено, что большинство небольших предприятий не имеют отдельного подразделения или функционального специалиста, которые занимаются выполнением финансовой аналитической работы, поскольку, во-первых, владельцы предприятий не считают необходимым тратить дополнительные средства на штат специалистов по ФEA; во-вторых, не усматривают практической ценности экономического анализа и негативных последствий его неэффективного проведения.

В практике анализа экономической деятельности предприятий основная часть аналитических работ (75% всего объема) сфокусирована на оценке текущего состояния объекта, а около 70% работ имеют ретроспективную направленность. Целевыми направлениями аналитических процедур являются оценка финансового состояния предприятия - 77,6% и эффективность использования финансовых ресурсов - 42%. Практически не уделяется внимания возможностям экономического анализа по диагностированию экономических процессов: выявлению и установлению причинно-следственных связей уделяется менее 30% всего объема аналитических работ. Незначительной остается доля аналитических процедур направленных на обеспечение стратегических потребностей предприятий - 5%.

Таким образом, относительно использования традиционного ФEA в управлении предприятиями, существуют определенные ограничения, обусловленные тем, что:

- измеряются уже достигнутые результаты деятельности, а не факторы и процессы, которые их определяют;
- прогностические возможности анализа ограничены, поскольку он выполняется по ретроспективным данным;
- измеряются только материальные активы, тогда как важные факторы эффективности (квалификация персонала, качество менеджмента, интеллектуальная собственность и т.п.) остаются за рамками показателей анализа.

Среди показателей ФЭА нет таких, которые связаны между собой причинно-следственными зависимостями. Именно поэтому, максимум, что может дать ФЭА, это провести диагностику состояния предприятия, однако выявить причины и факторы не возможно, опираясь только на имеющиеся показатели. В тех случаях, когда аналитики или практики по результатам проведенного ФЭА пытаются выявить причины нежелательных отклонений с целью воздействия на ситуацию, они вынуждены привлекать дополнительную информацию. Традиционный ФЭА не обеспечивает достаточную аналитическую базу для решения задач внутреннего управления предприятием и ряда внешних задач управления. Упрощенно цель внутреннего управления будем понимать как эффективное использование имеющихся ресурсов предприятия при условии достижения долгосрочного коммерческого успеха. Эффективное использование ресурсов обеспечивает прибыльную деятельность, а коммерческий успех – удержание и расширение рыночной доли в конкурентной среде. К внешним задачам управления предприятиями относятся, например, удовлетворение интересов инвесторов/акционеров, выполнение социальной миссии предприятия, поглощения или слияния предприятий. По результатам последних исследований сделан вывод, что форма и содержание используемой на сегодняшний день финансовой отчетности не могут в полной степени удовлетворить потребности аналитиков и управленцев, поэтому требуют совершенствования [5].

Расширение круга показателей анализа приводит к тому, что наряду с нормативным финансовым анализом на практике сосуществует так называемый углубленный или комплексный анализ. Так, углубленный финансовый анализ, по мнению его авторов, дает возможность проводить: диагностику текущего и перспективного финансового состояния предприятия; оценку кредитоспособности и „налогоспособности”; диагностику банкротства предприятия; обоснование стратегии развития предприятия, его инвестиционной деятельности с учетом структуры и стоимости источников финансирования; оценку инвестиционной привлекательности предприятия на рынке капитала [6]. Модификация традиционного ФЭА на стадии формирования конечных оценочных показателей и их интерпретации происходит по следующим направлениям:

- «укрупнение» показателей путем объединения нескольких из них в один обобщающий т. е. своеобразная редукция системы показателей;
- «рейтингование» то есть упорядочение показателей согласно их относительных значений;
- отображение натуральных измерителей, которые в подавляющем большинстве имеют денежное выражение, в балльных единицах;
- включение экспертных оценок в систему объективных измерителей.

Стремление теоретиков и практиков к расширению информационной базы анализа и обогащения его новыми оценочными показателями приводит к тому, что арсенал методов ФЭА постоянно видоизменяется. Для

расширения возможностей использования традиционного ФЭА специалисты или модифицируют расчетный инструментарий, вводя интегральные показатели, рейтинги и тому подобное, или используют дополнительные к бухгалтерской и финансовой отчетности источники информации. За рубежом, параллельно с традиционным ФЭА, разрабатывают и используют новые прогрессивные методы анализа (например, “сбалансированная система показателей” или «панели индикаторов»), главное отличие которых состоит, в частности, в измерении не только результатов деятельности, но и факторов экономических процессов, а также в отражении нематериальных активов в деятельности предприятий [7].

Таблица 1

Сравнение традиционного анализа и анализа по методу панелей индикаторов

Характерные черты традиционного анализа	Характерные черты анализа по методу панелей индикаторов
Опора на ретроспективные данные	Прогностическая направленность
Отсутствие возможности установления причинно-следственных связей между результатами и факторами	Возможность установления причинно-следственных связей между результатами и факторами через “ключевые показатели эффективности”
Отсутствие возможности непосредственного использования результатов анализа в управлении	Наличие показателей, которые специально ориентированы на управленческие задачи
Доведение результатов анализа до ограниченного круга менеджеров	Интерактивное участие широкого круга менеджеров в использовании результатов анализа для принятия управленческих решений

В настоящее время определились два основных направления исследований по совершенствованию ФЭА, одно из которых продолжает многолетние многочисленные исследования, авторы которых пытаются осовременить традиционный ФЭА за счет его дополнения, расширения, трансформации и тому подобное, а второе направление связано с поиском возможностей адаптации вышеупомянутого семейства методов вроде “панелей индикаторов” к отечественным реалиям. Принципиальное отличие таких методов заключается в том, что они опираются на системы бизнес-анализа, обеспечивающие поддержку принятия решений с целью повышения общей эффективности деятельности предприятия. Проблемой, которая встает на пути практического внедрения панели индикаторов для отечественных предприятий, является отсутствие методических разработок относительно обоснования ключевых показателей эффективности согласно индивидуальным особенностям конкретных предприятий. За рубежом уже накоплены определенные шаблоны систем показателей, опираясь на которые, каждая компания модифицирует их под свои нужды: согласно результатам

опроса 360 компаний, среднее количество (медианное значение) ключевых показателей составляло 20 при максимальном значении - 64 [8, с. 280].

В таблице 1 приведены главные различия между традиционным анализом и анализом по методу панелей индикаторов. Учитывая эти данные и вышеприведенные аргументы, можно прийти к выводу о целесообразности применения новых подходов в финансово-экономическом анализе деятельности предприятий.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. По результатам опросов специалистов предприятий было выявлено, что, с одной стороны, они не всегда знают, как непосредственно использовать результаты финансово-экономического анализа для принятия дальнейших управленческих решений. С другой стороны, результаты анализа неудовлетворительно используются в финансовом управлении из-за отсутствия методов анализа, которые бы отвечали специфическим потребностям предприятий. Такая ситуация приводит к неадекватному использованию методов анализа, результатом чего является неправильное отражение финансово-экономического состояния предприятия и, как следствие, принятие неоптимальных или ошибочных управленческих решений. Насущной необходимостью является разработка новых методов ФЭА на принципиально новой методологической основе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: монографія / за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А. - Одеса.; 2012. - 292 с.
2. Сіменко І.В., Гречина І.В., Ващенко Л.О. Фінансовий та управлінський аналіз підприємств: теорія та методологія: монографія / І.В. Сіменко, І.В. Гречина, Л.О. Ващенко. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2013. – 346 с.
3. Кузьмін О. Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства [Текст] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Фінанси України. – 2010. – № 8. - С. 105-114
4. Мельник О.Г. Інноваційні системи економічної діагностики підприємств на засадах індикаторів. Теоретико-методологічні та методичні засади: монографія / [О.Г. Мельник, І.Б. Олексів, Н.Ю. Подольчак, Р.В. Шуляр]; за наук. ред. д.е.н., проф., О.Є. Кузьміна. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 212 с.
5. Озеран А. В. Теорія та методологія формування фінансової звітності підприємств: монографія / А.В. Озеран. – К.: КНЕУ, 2015. – 471 с.
6. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с.
7. Eckerson Wayne W. Performance dashboards: measuring, monitoring, and managing your business. John Wiley & Sons, 2005. - 256 p.
8. Niven Paul R. Balanced scorecard step-by-step: maximizing performance and maintaining result. John Wiley & Sons, 2002. - 333 p.

МАРКЕТИНГ И ИННОВАЦИИ - ГЛАВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

МЕТИЛЬ ТАТЬЯНА,
преподаватель,
Измаильский Государственный Гуманитарный Университет,
г. Измаил, Украина

СОРОКА ЛАРИСА,
кандидат экономических наук, доцент,
Измаильский Государственный Гуманитарный Университет,
г. Измаил, Украина

Абстракт: В статье рассмотрены категории "маркетинг" и "инновации", их взаимосвязь, а также наиболее распространенные высказывания относительно сочетаний таких категорий как "маркетинг" и "инновации". Выявлена их роль в ведении бизнеса, а так же в каком контексте чаще применяются сочетания этих двух понятий.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, предприятие - инноватор, маркетинговые исследования, распространение инноваций.

MARKETING AND INNOVATION – THE MAIN ELEMENTS IN BUSINESS DOING

Abstract: The article described the category "Marketing" and "innovations", their connection, impact on each other. It is considered the most common statements about the combinations of categories such as "marketing" and "innovations". Revealed their role in the conduct of business, as well as the context in which frequently used combination of these two concepts.

Keywords: marketing, innovations, company - innovator, marketing research, dissemination of innovation.

Современная экономика Украины характеризуются высоким уровнем динамичности и нестабильности. Такая же ситуация характерна и для других стран, которые находятся на пути рыночных преобразований, а учитывая кризисные явления в мировой экономике, можно отметить, что она присуща практически всем странам. Конечно, это негативно влияет на деятельность субъектов хозяйствования, ведь они не всегда в состоянии быстро адаптироваться к изменениям внешней среды. Для приведения в соответствие внутренних возможностей развития предприятий условиям рынка, одним из самых обоснованных средств, на данный момент, является создание и распространение инноваций.

Практика показывает, что практически все предприятия, успешно развиваются на рынке, своим успехом обязаны именно инновациям. Действительно, регулярное внедрение в производство и продвижение на рынке новых товаров, обеспечивают большую степень удовлетворения потребителей чем традиционные, способные обеспечить и поддерживать постоянный, неугасающий интерес к товаропроизводителям - инноваторам. Но факты доказывают, что разработка и коммерциализация новых разработок - очень сложное и рискованное дело. На мировой рынок ежегодно выводится около 100 тыс. наименований новых продуктов, с которых только 2% являются настоящими инновациями, однако коммерческого успеха достигают не более 25% [5]. Согласно результатам исследований Р.Г.Купера [13], около 75% идей новых товаров генерируется на основе анализа потребностей рынка, при этом 75% из них рыночных неудач объясняются в основном действием рыночных факторов. Надлежащим их анализом и учетом на предприятиях - инноваторов должна заниматься служба маркетинга. Целью такого анализа является выявление существующих рыночных возможностей инновационного развития, выбор оптимальных вариантов соответствующего имеющегося потенциала конкретного предприятия и внешних условий, определения целевых участков рынка (сегментов или ниш) для реализации отобранных вариантов или формирования нового целевого рынка [15].

Таким образом, одну из ведущих ролей в обеспечении успеха рыночной деятельности предприятия - инноватора играет маркетинг. Эта роль заключается в ориентации производства и сбыта на более полное чем конкуренты удовлетворения существующих потребностей потребителей с помощью разного рода инноваций, в формировании и стимулировании спроса на принципиально новые инновационные товары (как изделия, так и услуги), предназначенные для удовлетворения потребностей новым способом, а также скрытых (неявных) потребностей или новых потребностей [14,19, 20].

Исходя из вышеизложенного, для того, чтобы предприятие развивалось, повышало свою конкурентоспособность и заняло лидирующие позиции, необходимо соблюдать два направления деятельности - разрабатывать, внедрять инновации и реализовывать мероприятия комплекса маркетинга, направленные на коммерциализацию инноваций. Об этом еще в середине прошлого века, говорили известные ученые в области маркетинга и менеджмента Ф. Котлер и П. Друкер [10].

Различные ученые трактуют понятие "инновации" в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твиса определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея получают

экономическое содержание [19]. Ф. Котлер трактует инновацию как идею, товар или технологию, запущенную в массовое производство и представленную на рынке, которую потребитель воспринимает как совершенно новую или такую, обладающий определенными уникальными качествами [11, с. 589]. Ф. Никсон считает, что инновация - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, которые приводят к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования [18]. По мнению Б. Санто, инновация - это такой общественно – технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим качествам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести дополнительный доход [14]. Й. Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом.

По нашему мнению, наиболее содержательным является следующее понятие: инновация - это конечный результат нововведения, направленный на достижение соответствующего эффекта и создания новых или усовершенствованных конкурентоспособных товаров (услуг, технологий и т.д.), удовлетворяющие потребности потребителей, он может включать все сферы деятельности предприятия и способствует развитию и повышению его эффективности.

Рассмотрим наиболее распространенные высказывания относительно сочетаний таких категорий как "маркетинг" и "инновации" [1,2, 4,9, 13, 12, 16, 19, 11, 15, 30,]. Фрагмент проведенного исследования представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Фрагмент результатов исследования по сочетанию категорий
 «маркетинг» и «инновации»**

№ п/п	Источник	Сущность	Примечание
1.	Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. [1]	Важное значение в процессе разработки инноваций и их коммерциализации имеют маркетинговые исследования. На этапе исследований и разработки они должны обеспечить получение надежных и достоверных данных о мировом рынке. На этапе выполнения НИОКР они обеспечивают получение данных для выбора направлений исследований. На этапе разработки товара они обеспечивают получение данных для создания продукции с необходимыми технико-экономическими показателями. На этапе промышленного производства они обеспечивают данными о рынках, на которых функционирует предприятие.	Маркетинг применяют в процессе разработки инноваций только как одну из его функций - маркетинговые исследования. Маркетинг присутствует на всех стадиях создания и распространения инноваций.

2.	Балабанова Л.В. [2]	Инновационный маркетинг - принцип образованного маркетинга, согласно которому предприятие должно постоянно вносить реальные улучшения в свою продукцию и маркетинг.	Улучшение продукции и маркетинга.
3.	Загорная Т.О. [4]	Инновационный маркетинг в условиях украинских предприятий предусматривает выход из сложных экономических условий на основе производства и реализации новой продукции, и не просто технологически завершенной, но и необходимой потребителю, что удовлетворяет его потребностям, при производстве и реализации которой, предприятие может максимально использовать свои конкурентные преимущества.	Применяется традиционная концепция маркетинга - удовлетворение потребностей потребителей лучшим чем у конкурентов способом.
4.	Костина О.П. [9]	Инновационный маркетинг как понятие шире, чем маркетинг инноваций, он включает миссии организации, философию мышления, область научных исследований, стиль управления и обращения.	Инновационный маркетинг отличается от маркетинга инноваций - это философия ведения бизнеса.
5.	Кузнцова Н.В. [13]	Маркетинг инноваций - это комплексная система организации, управления и анализа нововведений на основе маркетинговой информации с помощью средств маркетинга.	Традиционный маркетинг, но инновационных товаров.
6.	Кузьмин О., Чухрай Н. [12]	Инновационный маркетинг - деятельность на рынке нововведений, которая направлена на формирование или выявление спроса со целью максимального удовлетворения запросов и потребностей, базируется на использовании новых идей о товарах, услуг и технологий, наилучшим образом способствуют достижению целей организации и отдельных исполнителей.	Традиционный маркетинг, но инновационных товаров.
7.	Радионова Ю., Надтока Т. [16]	Маркетинговый подход к управлению инновационными процессами - это комплексный подход, что рассматривает товар и инновацию одновременно с точки зрения и производителя и потребителя.	Традиционная концепция маркетинга при производстве инноваций.
8.	Хотяшева О. [19]	Инновационный маркетинг, направлен на создание уникальных рыночных условий реализации нового продукта. Среди распространенных видов маркетинговых инноваций (как первичных, так и вторичных) можно выделить следующие: использование новых методов маркетинговых исследований; применение новых стратегий сегментации рынка; выбор новой маркетинговой стратегии охвата и	Влияние на рыночные условия и их изменение в сторону уникальности. Маркетинг появляется после появления инновации. Создание инноваций в самом маркетинге, то есть переход от традиционного

		развития целевого сегмента; изменение концепции, заложенной в ассортиментной политике.	маркетинга к более совершенному или появление в нем совсем новых его составляющих, методов, инструментов. Эти изменения могут вызвать создание других инноваций - новых товаров, услуг и др.
9.	Котлер Ф. [11]	Цель компании состоит «в создании потребителя. Итак, бизнес обладает двумя - и только двумя - главными функциями: маркетинговой и инновационной. Маркетинг и инновации дают конкретные результаты, все остальное только расходы ».	Маркетинг и инновации рассматриваются как две главные функции ведения бизнеса, которые являются неразрывными.
10	Мур Д. [15]	... для успешной коммерциализации инновационных разработок, решающее значение имеет ориентация на потребности и требования рынка. Выжить на рынке и добиться признания новой технологии или невиданного доселе продукта предпринимателю помогают специалисты по технологическому маркетингу.	Традиционная концепция маркетинга при производстве инноваций. Маркетинг существует до появления инновации.

По результатам проведенного исследования сущности и содержания категорий "маркетинг" и "инновации" можно сделать вывод, что эти понятия чаще всего сочетаются в следующем контексте (перечень представлен в порядке уменьшения за частоте упоминаний):

1. Используют традиционные методы и инструменты маркетинга для создания и распространения инноваций, при этом одни ученые называют это сочетание "маркетингом инноваций", а другие - "инновационным маркетингом";

2. При осуществлении инновационного процесса применяют только одну из функций маркетинга - маркетинговые исследования, при этом называют это сочетание "маркетинг инноваций", или просто подчеркивают важность проведения такого рода исследований при инновационном процессе;

3. Одновременное улучшение, совершенствование, как продукции, так и маркетинга - все ученые называют это сочетание "Инновационный маркетинг";

4. Создание и использование инноваций в самом маркетинге, при этом одни ученые называют это сочетание "Инновационный маркетинг", а некоторые "маркетинговые инновации" или "инновации в маркетинге";

5. Маркетинг и инновации рассматривают как необходимые условия для ведения успешного бизнеса, но маркетинг является традиционным;

6. Маркетинговые исследования без учета технологических исследований мешают появлению инноваций;

7. Отделение "инновационного маркетинга" от "маркетинга инноваций";

Главным выводом является тот факт, что единого определения, которое бы объединяло категории "маркетинг" и "инновации", не существует. Также не существует единого определения для таких понятий, как "инновационный маркетинг" и "маркетинг инноваций". Одни ученые считают эти определения тождественными, другие - разными.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник / Л.В. Балабанова. – Донецьк, 2002. – 562 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [За заг. ред.: С.В. Мочерного]. – Том 2 – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 848 с.
4. Загорная Т.О. Инновационный маркетинг в системе формирования целевых рынков металлургического предприятия / Т.О. Загорная // Сборник тезисов научно-практической конференции «Донбас 2020: наука и техника», 5-6 февраля 2002 года. – Донецк, 2002. – С. 1033–1038.
5. Ілляшенко С. М. Актуальні проблеми товарної політики / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2003. – № 1. – С. 111 – 123.
6. Инновационный менеджмент: Учебник / [Под ред. С.Д. Ильенковой]. – М.: Юнити, 1997. – 306 с.
7. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.Я. Кардаш. — К.: КНЕУ, 2003. — 250 с.
8. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика: Навч. посібник. / В.Я. Кардаш. — К.: КНЕУ, 1999. — 124 с.
9. Костина О.П. Маркетинг инноваций в промышленности [Электронный ресурс] / О.П. Костина // Вестник ТИСБИ. – 2003. – №3. – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2003/issue3/econom4.html>
10. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. / Ф. Котлер. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2003. – 126 с.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг: Пер. с англ. – [2-е европ. изд-е]. – С.-Пб : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 944 с.
12. Кузнецова Н.В. Условия инновационного маркетинга при подготовке кадров в развитии промышленности республики Татарстан / Н.В. Кузнецова // Вестник ТИСБИ. – 2006. – №2 – С. 25–27.

13. Купер Р.Г. Разработка новых товаров (раздел книги) / Р.Г. Купер / Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 434–454.
14. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / [За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2004. – 616 с.
15. Мур Д. Преодоление пропасти / Д. Мур. – М.: «Вильямс», 2006. – 368 с.
16. Радионова Ю.А. Маркетинговые основы управления инновационной политикой промышленных предприятий / Ю.А. Радионова, Т.Б. Надтока // Сборник трудов магистрантов Донецкого национального технического университета. Выпуск 1. – Донецк, ДонНТУ Министерства образования и науки Украины, 2002. – 942 с.
17. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто: Пер. с венг. – М.: "Прогресс", 1990. – 296 с.
18. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. – М.: Экономика, 1989. – 217 с.
19. Хотяшева О. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / О. Хотяшеева. – [2 изд.]. – СПб.: Издательский дом "ПИТЕР", 2007. – 378 с.
20. Что такое «инновации»? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technopark.by/business/202.html>
21. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с. Экономика и информация: Экономика информации и информация в экономике.
22. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебник / Под ред. Проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПАРАДИГМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

САМОЙЛИК ЮЛИЯ,
*кандидат экономических наук, доцент,
Полтавская Государственная Аграрная Академия,
г. Полтава, Украина*

Абстракт: Получили дальнейшее развитие концептуальные подходы к трактовке сущности понятия «глобализация», которое в отличие от существующих, означает процесс сближения стратегий развития государств с целью решения глобальных проблем и задач, то есть таких, что касаются всего человечества. Выделено этапы глобализации мировой экономики, структурировано четвертый этап и обосновано целесообразность выделения пятого этапа глобализации. Выявлено, что основным ведущим направлением глобализации экономики является концепция устойчивого развития, основной целью которой является установление равновесия между экономической, экологической и социальной системами. Предложено дополнить эту систему энергетической составляющей.

Ключевые слова: глобализация, этапы глобализации, концепция устойчивого развития, концептуальные парадигмы, энергосбережение.

THE CONCEPTUAL PARADIGMS OF THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

Abstract: Conceptual approaches to the interpretation of the essence of the concept of “globalization” were further developed, which is in contrast to existing, means the process of rapprochement of states of development strategies to address global issues and challenges, that is, those that concern the whole of humanity. Stages of globalization of the world economy allocated, the fourth stage is structured. The feasibility of allocating the fifth stage of globalization was proved. It was found that the main leading trend of economic globalization is the concept of sustainable development, whose main goal is to establish a balance between the economic, ecological and social systems. It is proposed to supplement this system the energy component.

Keywords: globalization, the stages of globalization, the concept of sustainable development, conceptual paradigm, energy saving.

Постановка проблемы. Независимо от уровня развития, специализации, обеспеченности ресурсами, политического строя каждое государство является неотъемлемым элементом глобального экономического

пространства. При этом каждая страна играет свою роль в глобальной среде. Статус участников рынка, прежде всего, определяется уровнем экономического развития, эффективностью государственного управления, наличием международных конкурентных преимуществ, эффективностью интеграционных связей. Влияние глобализации на внутреннюю экономику стран может быть как положительным, так и отрицательным, об этом свидетельствует исторический международный опыт развития глобализационных процессов. Как следствие, в современной рыночной среде можно проследить активную динамику биполярных тенденций, сложившихся сторонниками глобализации и антиглобалистами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы глобализации мировой экономики в последнее время привлекают внимание многих ученых. В частности, стоит отметить труды таких исследователей, как Л. Абалкин, В. Архангельский, А. Белорус, А. Бородина, И.А. Бочан, В.В. Бояр, К. Вобла, Н.И. Галан, А.Ю. Григорьев, А. Гудзинский, И. Игнатьева, Н. Измайлова, М. Косолапов, Д. Лукьяненко, И. Малахова, Т. Нидзельская, В. Подлесюк, А.И. Олексюк, О. Яценко [1-18] и др. Мнения ученых можно разделить на различные научные течения, которые вытекают в зависимости от подходов к трактовке понятия “глобализация”. В научных публикациях можно найти точки зрения, которые отождествляют глобализацию с интернационализацией, международной интеграцией, деятельностью транснациональных корпораций, развитием информационно-коммуникационных систем. В связи с тем, что в научном мире отсутствует единый подход к интерпретации понятия “глобализация”, возникает необходимость проведения дополнительных исследований в этом направлении.

Цель исследования. Развитие экономической теории путем усовершенствования подходов к трактовке понятия «глобализация», обобщения этапов глобализации мировой экономики, формирования новых концептуальных парадигм касательно данного процесса.

Основной материал. Первые представления о глобализационных процессах возникли еще до нашей эры, когда происходило объединение племен, а затем и стран. Например, царь Вавилонии Хаммурапи создал государство на основе объединения народов, проживающих поблизости. Ярким примером исторической глобализации деятельность Византии, Римской Империи, а затем и Османской Империи и других колонизаторов.

Рассматривая историю глобализационных процессов, можно выделить следующие общие черты: стремление к увеличению объединенных территорий и структурообразующих единиц; доминирование сильных стран над слабыми; установление контроля над деятельностью членов; создание

единого рыночного пространства и тому подобное. Понятие глобализация происходит от двух французских слов “global” – всеобщий и латинского “globus” – шар, и означает: 1) то, что охватывает весь земной шар; 2) всестороннее, полное, универсальный, общий [7, с. 264-265]. Ученые [1,5,9,11,17] выделяют четыре волны глобализации (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика этапов глобализации

Этапы (временной период)	Характеристика периода
<p>Первая волна глобализации</p> <p>Развитие Американского и Азиатского континентов к эпохе промышленной революции (XV-XVII ст.)</p>	<p>Освоение новых континентов способствовало углублению связей между разными странами, построению логистических путей. Экономика перестает быть закрытой, закладываются первые основы международного разделения труда, формируется основа для создания единого экономического пространства и мирового рынка.</p> <p>Буржуазия путем эксплуатации всемирного рынка сделала производство и потребление всех стран космополитическим и на замену старой местной и национальной замкнутости и существованию на основе продуктов собственного производства приходит всесторонняя связь и зависимость наций друг от друга [10, с. 64].</p> <p>Интернационализация хозяйственной жизни имеет тенденцию к созданию единого всемирного хозяйства как целого, что вполне определенно обнаружено уже при капитализме и завершится при социализме [9, с. 151].</p>
<p>Вторая волна глобализации</p> <p>Период становления в Европе Вестфальского мира (середина XVII ст. – начало XX ст.)</p>	<p>После подписания Вестфальской соглашения в 1648 г. были установлены четкие границы государств, их суверенитет и международные права. Партнерские отношения между странами Европы и мира начали развиваться на основе принципов конкуренции, процессы индустриализации ускорились, начали появляться мировые лидеры транснационального характера.</p> <p>Границы европейских государств были установлены, процессы индустриализации, совместные действия европейских государств на мировой арене усилены, железнодорожный и морской транспорт существенно удешевил логистику товаров, увеличил расстояние, на которое их можно было оперативно перевезти [1, с. 17].</p>
<p>Третья волна глобализации</p> <p>Период передела мира, обусловленный I и II Мировыми войнами (вторая половина XX ст.)</p>	<p>Активные процессы глобализации, которые происходили в начале XX века, были остановлены многочисленными военными действиями, которые охватили все ведущие страны мира. После окончания Второй мировой войны на Бреттон-Вудской конференции (1944 г.) были заложены новые условия для дальнейшего развития глобализационных процессов, позже в 1947 г. в Женеве было принято Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), к которому присоединились 23 государства – мировых лидера. Как следствие, усиливается доминирование нескольких стран, которые контролируют мировой рынок, что порождает недовольство небольших стран появлением мировых монополий.</p>
<p>Четвертая волна глобализации</p> <p>Создание Всемирной Организации Торговли (1995 г.)</p>	<p>Создание Всемирной Организации Торговли обусловило либерализацию границ, мировой рынок стали рассматривать как контролируемую систему из-за влияния на него каждого государства – члена ВТО, которая устанавливает свои ограничения, квоты, протекционизм отечественного производителя. Активизируется деятельность транснациональных корпораций, которые увеличивают свое присутствие на всех континентах. На передний план выходит вопрос интеллектуального бизнеса и защиты интеллектуальной собственности. Усиливается интеграция и кооперация производителей, как на уровне отдельных государств, так и в глобальном масштабе, усиливается поляризация мира.</p>

Источник: обобщено автором за [1,5,9,11,17]

Анализируя исторические этапы глобализации экономики, следует указать на ускорение волн глобализации. Учитывая то, что в новейшей мировой истории произошли масштабные события, которые повлияли на развитие рынка, целесообразно внести коррективы в историческую модель развития глобализации. Вопросы глобализации экономики в основном рассматриваются однополярного с экономической точки зрения, впрочем, в последние годы все большей весомости приобретает формирование взаимосвязей между политической, экономической, экологической, энергетической и социальной составляющими. В связи с этим, считаем целесообразным более точно определить начало четвертой волны глобализации, которая, по нашему мнению, началась в 1991-1992 гг., поскольку именно в этот период произошел ряд исторически значимых событий, которые носят глобальный характер.

Кроме того, считаем целесообразным выделить пятую волну глобализации, возникла в начале 2000-х годов. Начало четвертой волны глобализации в мире совпадает с распадом Союза Советских Социалистических Республик (табл. 2).

Таблица 2

Этапы четвертой волны глобализации мировой экономики

Периоды	Мировые тенденции
1991 г.	Прекращение холодной войны. Распад Союза Советских Социалистических Республик, появление 15 новых независимых стран. Создание международной региональной организации Союза Независимых Государств (СНГ) с целью поддержания экономических и политических связей между бывшими странами-членами СССР. Произошел распад Югославии. Независимость получила Хорватия и Словения. Активные боевые действия в Ираке. Расширение группы “Большой семерки” (Великобритания, Франция, Германия, Канада США, Япония, Италия) по принципу “7 + 1” за счет России. Создание группы “Большая двадцатка” (G20)
1992-1994 гг.	Создание Европейского Союза на основе Маастрихтского соглашения, формирования общего европейского рынка. Распад Югославии, распад Чехословакии на Чехию и Словакию, Карабахская, Осетинская, Боснийская войны, войны в Сомали, Алжире. Конференция в Рио-де-Жанейро, на которой принята Концепция устойчивого развития
1995-1997 гг.	Создание Всемирной Организации Торговли. Декларирование Шенгенской зоны между семью странами (Бельгия, Франция, Германия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Испания). Чеченская война. К Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (геополитической и экономической международной организации, в которую входят страны, расположенные в Юго-Восточной Азии) впервые присоединилась социалистическое государство – Вьетнам. В 1997 г. была сформирована G33 – группа из 33 стран, на смену которой в декабре 1999 г. пришла G22, которая просуществовала менее года и уступила место G20.
1998-2001 гг.	Введение Евро в безналичных расчетах. Деноминация в России. Населения на Земле достигло 6 млрд. человек

Источник: обобщено автором

Распад СССР и появление на его территории независимых государств обусловило кардинальное изменение рыночных ориентиров в мировом масштабе. В противовес распаду Советского Союза и созданию Союза Независимых Государств был создан Европейский Союз, что определенным образом повлияло на поляризацию Евроазиатского рынка. Важным аспектом глобализации экономики и рынка в период четвертой волны стало расширение группы “Большой семерки” путем присоединения России и создание группы “Большая двадцатка”, членами которой являются Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Корея, Мексика, Германия, ЮАР, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, Япония и Европейский Союз (G20).

Постоянными участниками встреч группы (G20) является Международный Валютный Фонд, Европейский центральный банк и Всемирный банк. Впоследствии в 1997 г. группа “Большой двадцатки” была расширена до тридцати участников, затем сужена до двадцати двух, но с 1999 г. Ее состав вновь насчитывает двадцать участников. Весомость саммитов данной группы усилилась в 2008 г. Во время мирового экономического кризиса, когда государства пытались найти направления решения данной глобальной проблемы. Глобальное значение в мировом масштабе во время четвертой волны глобализации имеет распад Югославии, а также многочисленные конфликты в Африке.

Важным вопросом, который объединил большинство стран мира, стало установление баланса между экономической, экологической и социальной составляющей хозяйственной деятельности. Эта проблема была широко рассмотрена на конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г., в результате которой принята концепция устойчивого развития, принципы которой можно считать основополагающими ориентирами развития рынков стран мира в условиях глобализации экономики. Сущность концепции заключается в применении эколого-экономического социально ориентированного подхода к развитию хозяйствующих систем в рыночной среде. Основные принципы концепции устойчивого развития тесно взаимосвязаны с особенностями деятельности аграрных предприятий, функционирование которых непосредственно связано с экологическим факторами и социальной направленностью бизнеса, поскольку производство продуктов питания должно быть экологически безопасным и, в то же время, обеспечивать экономическую эффективность.

С момента принятия концепции устойчивого развития было неоднократно подведены итоги, определены весомые результаты и определены будущие ориентиры стратегического развития. Управление устойчивым развитием приобрело новых особенностей, что, прежде всего, связано с

влиянием глобализации на деятельность, как отдельных предприятий, так и на состояние экономик разных стран. Глобальная среда в настоящее время осуществляет прямое влияние на деятельность сельскохозяйственных предприятий. Рост численности населения и его потребностей в продуктах питания обуславливают необходимость изменения системы хозяйствования в аграрном секторе экономики. Товаропроизводители ищут резервы увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, прежде всего за счет повышения урожайности на основе интенсивных технологий (максимизации доз внесения минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов). Такие подходы к хозяйствованию противоречат принципам устойчивого развития, поскольку нарушают баланс между экологическими, экономическими и социальными факторами. Таким образом, в условиях усиления влияния глобальной среды на деятельность сельскохозяйственных предприятий возникает необходимость поиска новых методов управления их устойчивым развитием, что определяет актуальность проведения исследования в данном направлении.

Сущность концепции устойчивого развития сводится к тому, чтобы обеспечить баланс между экологической и экономической системами для обеспечения потребностей социума, как в краткосрочном, так и в стратегическом периодах. Однако под влиянием глобализации возникают новые парадигмы к определению сущности и основных положений данной концепции. Становление экономической теории, посвященной вопросам устойчивого развития, началось в период основания Римского клуба, когда большинство стран с рыночной системой хозяйствования осознали необходимость изменения экономической стратегии для гармонизации эколого-экономических и общественных отношений.

Римский клуб является международной, некоммерческой, неправительственной организацией, объединяющей ученых, экономистов, бизнесменов, видных служащих международных организаций, бывших глав государств и правительств из всех пяти континентов, которые занимаются актуальными проблемами человечества – политическими, экономическими, социальными, экологическими, технологическими и культурными, их анализом и прогнозированием в контексте “мировой проблематики” (“worldproblematique”). Римский клуб был основан в 1968 г. по инициативе выдающегося итальянского экономиста и предпринимателя доктора Аурелио Печчеи. Римский клуб формировался как независимая экспертная группа для оценки долгосрочных последствий существующих проблем и перспектив развития человечества, а также интеллектуального содействия деятельности международных организаций и национальных правительств. С начала в него вошло около 30 экспертов мирового уровня, представлявших 10

стран. Кроме того, Римский клуб имеет аффилированные к нему национальные ассоциации, в настоящее время действуют в 28 странах мира с целью популяризации идей клуба и их адаптации и развития на национальном уровне в ответ на вызовы эпохи глобализации. Римский клуб в своей деятельности придерживается трех основных принципов: глобальный взгляд на комплексные, масштабные мировые проблемы, отражает все возрастающую взаимозависимость стран в рамках единой планетарной системы; междисциплинарный (“холистический”) подход и рассмотрение совокупности актуальных проблем – политических, экономических, социальных, экологических, технологических, культурных и социопсихологических – в их взаимодействии как частей единого целого; рассмотрение долгосрочных последствий нынешних проблем, а также политических решений и практических мер, которые находятся в арсенале современной политики. Публикация в 1972 г. первого, наиболее значимого доклада Римского клуба *LimitstoGrowth* (“Пределы роста”) по долгосрочным последствиям глобальной тенденции роста населения планеты, промышленного и сельскохозяйственного производства, потребления природных ресурсов и загрязнения окружающей среды имела большой общественно-политический резонанс в мире и заложила основу современной концепции “устойчивого развития”. Доклад был переведен более чем на 30 языков и издан общим тиражом более 12 млн. экземпляров [5, с. 52; 6].

Один из авторов научной работы “Пределы роста” Д. Медоуз отмечал, что материальное рост не может продолжаться до бесконечности на планете, имеет ограниченные ресурсы, и требовала отказаться от повышения количества (роста) в пользу качества (развития). Человечество ожидает экологическая революция, которая должна изменить его приоритеты и ценностные ориентиры [11, с. 8-9]. Первое официальное определение понятия “устойчивое развитие”(sustainabledevelopment) появилось в 1987 г. и было предложено премьер-министром Норвегии Гру Харлем Брундтланд, которая сформулировала его в отчете “Наше общее будущее”, подготовленном для ООН Международной комиссией по окружающей среде и развития и определяла его как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, однако не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [13, с. 146]. Данный подход лег в основу концепции устойчивого развития, которая была официально принята на Международной конференции ООН по окружающей среде и развитию (Саммит Земли, 1992 г.) в Рио-де-Жанейро, где было определено, что устойчивое развитие дает возможность на долгосрочной основе обеспечить стабильный экономический рост, не допуская деградации природной среды. Право на развитие должно быть реализовано таким

образом, чтобы удовлетворить потребности в развитии и охране окружающей среды существующего и будущих поколений [13, с. 149].

В современной научной литературе встречаются различные подходы к трактовке данной категории. К примеру, Мочерний С.В. утверждает, что устойчивое развитие – это необратимые и закономерные сущностно-качественные изменения общества на основе оптимального сочетания и рационализации экономической, экологической и социальной сторон такого развития с учетом потребностей будущих поколений. Условием устойчивого развития является качественный экономический рост [8, с. 277]

Подлиснюк В.В. считает, что устойчивое развитие – современная концепция, основанная на принципах взаимодействия общества и природы и предусматривает гармонизацию экономического и социального развития и охраны окружающей среды. Важнейшими идеями устойчивого развития являются: решение экономических, социальных и экологических проблем и достижения равновесия между ними для обеспечения качественного уровня жизни человека; внедрение обязательств нынешнего поколения, гарантирующих такое сохранение природных, социальных и экономических ресурсов, чтобы уровень благосостояния будущих поколений оставался не ниже современного [12, с. 88].

Стоит обратить внимание на концепцию Р.И. Буряка. Развивая общепринятые подходы трактовка сущности категории “устойчивое развитие”, ученый предлагает выделять три зоны компромиссов: сносный развитие – компромисс между интересами общества и сохранением окружающей среды; справедливый развитие – достижение консенсуса между социальной и экономической подсистемами, то есть обеспечение возможности удовлетворения элементарных потребностей всех людей; жизнеспособное развитие – достижение согласованности между экологической и экономической подсистемами, то есть обеспечение рационального природопользования и сбалансирования экономических потребностей с экологическими возможностями планеты, в частности относительно использования энергии. Эти зоны компромиссов составляют основу устойчивого развития, поскольку обеспечивают достижение целей устойчивого социально-экономического и экологического развития – экологической безопасности, социальной справедливости, социального прогресса и экономической эффективности, реализация которых позволяет удовлетворить основные критерии устойчивости [2, с. 90].

Обобщая взгляды ученых относительно концептуальной сущности понятия “устойчивое развитие”, можем предложить такую трактовку: устойчивое развитие – это процесс осуществления хозяйственной деятельности, предусматривающий производство и реализацию товаров,

работ, услуг на основе синергетического подхода к процессу взаимодействия экономических, экологических и социальных систем, что обеспечивает эффективность функционирования хозяйственного элемента в оперативном и стратегическом периодах.

Ныне остро стоит проблема разработки действенных механизмов регулирования агропродовольственного рынка. Наличие значительного количества посредников сельскохозяйственной продукции приводит к дисбалансу в ценовых отношениях АПК. Преодоление кризиса в сельском хозяйстве, которая усилилась под влиянием мирового кризиса, должна базироваться на комплексном подходе к формированию приоритетных направлений с учетом рационального сочетания действия рыночного саморегулирования и инструментов государственного регулирования... Устойчивое развитие сельского хозяйства должен базироваться на программно-целевом подходе к управлению отраслью в системе экономического механизма сельскохозяйственного производства, где целесообразно выделить цели и задачи программы развития сельского хозяйства региона с выделением организационно-экономических, технологических, институциональных, инновационных, инвестиционных, социальных задач и направлений их решения в рамках аграрной политики [4, с.7-8].

Аграрный сектор экономики требует внедрения принципов устойчивого развития, поскольку именно в данном секторе экономики сосредоточено больше всего стратегически важных ресурсов, использование которых приводит производство продуктов питания, является основной продовольственной безопасности государства. Целесообразно выделить следующие принципы управления устойчивым развитием сельскохозяйственных предприятий: синергический подход к сочетанию природных и экономических ресурсов; поддержание баланса между экономическими, экологическими и социальными факторами; объединение рыночных и государственных механизмов регулирования; обеспечение расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве; применение энерго- и ресурсосберегающих технологий и возобновляемых источников энергии; повышение эффективности энергосбережения в отрасли, использование нетрадиционных источников энергии; развитие биоэкономики и органического производства; применение программно-целевого и системного подходов к управлению; углубление связей между субъектами хозяйствования разных звеньев; охват всех направлений деятельности сельскохозяйственных предприятий; обеспечения стратегической конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках; учет интеграционных механизмов межгосударственного и глобального уровней

при обосновании стратегии развития предприятия; ориентированность на долгосрочную перспективу.

Глобализация экономики вносит свои коррективы в систему управления сельскохозяйственными предприятиями. Принятая в 1992 г. концепция устойчивого развития приобретает новую актуальность и требует определенных изменений и дополнений ввиду появления новых тенденций. Особого внимания требует сельское хозяйство, которое является основной продовольственной звена национальной экономики. Управление устойчивым развитием сельскохозяйственных предприятий в глобальной среде – это комплексно-системный процесс, который связан с такими аспектами корпоративного управления, как управление конкурентоспособностью, стратегический менеджмент, экологический менеджмент, управление социальным развитием, международный менеджмент, целью которого является производство эколого безопасных продуктов питания, что бы удовлетворять потребности населения, учитывая сложившуюся культуру потребления, и прогнозируемые потребности будущих поколений.

На четвертую волну глобализации приходится создание Всемирной Организации Торговли в 1995 г. и введение в 1998 г. в безналичное обращение единой европейской валюты евро, а также достижения численности населения на земном шаре 6 млрд. человек.

Пятая волна глобализации, по нашему мнению, началась в 2002 г., когда было введено евро в наличное обращение (табл. 3).

Полный переход на единую европейскую валюту создал основу для развития единого европейского рынка, установление паритета цен между странами-членами Евросоюза. Вместе с тем, глобализационные процессы, которые углубились после введением евро, негативно отразились в настроениях населения европейских стран, поскольку политика единой валюты обусловила существенное повышение цен на основные группы товаров.

Создание единого экономического пространства на европейском континенте обусловило обострение конкуренции и ужесточения требований по конкурентных параметров товаров, участвующих в международной торговле. При этом было заложено основание для доминирования на рынке стран, которые имеют более высокий уровень экономического развития.

Важным моментом пятой волны глобализации является значительное внимание к энергетической безопасности в глобальной среде. Доминирующую роль в процессе совершенствования производственных технологий играют энергосберегающие технологии и развитие альтернативной энергетики. При этом неоднозначные тенденции в энергетике

вызвало существенное снижение мировых цен на нефть в связи со снятием ограничений по добыче этого ресурса Ираном. Такая динамика приводит к появлению на мировом рынке весомого участника.

Таблица 3

**Характеристика пятой волны глобализации мировой экономики
(2002 г – теперешнее время)**

Периоды	Мировые тенденции
2002 г.	Введение в наличный оборот общей европейской валюты евро.
2008-2009 гг.	Начало мирового экономического кризиса. Мальта, Кипр, Акротири и Декелия вошли в еврозону (ввели евро). Запрет использования в Евросоюзе ламп накаливания мощностью более 100 Вт, активное внедрение энергосберегающих технологий, развитие альтернативной энергетики.
2010-2013 гг.	Создание Таможенного Союза между Россией, Беларусью, Казахстаном (2010 г.) Родился 7-ми миллиардный житель Земли. Переход Эстонии на евро. Землетрясение в Японии. На территории России, Белоруссии, Казахстана создано единое экономическое пространство. Россия вошла в ВТО (2012 г.)
2014-2016 гг.	Латвия перешла на евро. Выход России из “Большой восьмерки”. Военные действия на территории Украины. Существенное снижение мировых цен на нефть. На ежегодной встрече в Давосе основатель Всемирного экономического форума Клаус Шваб объявил о начале Четвертой промышленной революции (2016 г.) Начало выхода Великобритании из Евросоюза.

Источник: обобщено автором

Проекты по энергосбережению имеют важное как экономическое, социальное и экологическое значение, поскольку с одной стороны, они обеспечивают уменьшение расходов, а с другой повышают уровень социального комфорта и экологической ситуации на разных уровнях. Программа энергосбережения является частью стратегии устойчивого развития. Для обеспечения устойчивого развития в сельском хозяйстве необходимо развивать инновационную деятельность и обеспечивать расширенное воспроизводство. Решить эти задачи можно с помощью внедрения программ энергосбережения. Высокие энергозатраты в аграрной сфере в первую очередь связаны с неэффективным использованием технико-технологической базы, значительная часть машинно-тракторного парка имеет высокий коэффициент износа, поэтому расширенное воспроизводство в этой сфере не происходит. Внедрение инноваций, в том числе направленных на обновление технико-технологической базы, будет способствовать уменьшению энергетических затрат и увеличению накоплений амортизационного фонда.

Оптимизация уровня аграрного производства должно осуществляться по различным критериям: экономическими, энергетическими, экологическими, социальными. Это еще раз подчеркивает значимость энергетической составляющей в концепции устойчивого развития. Итак, в современной интерпретации устойчивое развитие аграрной сферы – это процесс выращивания сельскохозяйственных культур и разведения животных, производство сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки с помощью ресурсо- и энергосберегающих технологий на основе синергетического подхода к процессу взаимодействия экономических, экологических и социальных систем, обеспечивает эффективность в оперативном и стратегическом периодах.

Таким образом, энергетическая составляющая экономического развития – это то звено, которое объединяет государства в глобальной среде. Поиск источников снижения энергозатрат, активное использование возобновляемых ресурсов для производства энергии выступают основными ориентирами стратегий большинства стран мира. В решении этого вопроса Украина играет важную роль, так как обладает значительными объемами сырья для производства энергии из альтернативных ресурсов.

Понятие “глобализация” является многовекторным и может рассматриваться как в целом в мировом масштабе, так и в конкретных условиях, в частности с точки зрения интеграции Украины в глобальное экономическое пространство.

Впервые понятие “глобализация” было предложено Т. Левитом в 1983 г., который применил его для характеристики процесса слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями [3]. После открытия этого нового научного направления в литературе стали появляться различные подходы к трактовке данного понятия.

Обобщая подходы к трактовке понятия “глобализация”, считаем целесообразным дать ему уточнения. По нашему мнению, глобализация – это процесс сближения стратегий развития государств с целью решения глобальных проблем и задач, то есть таких, что касаются всего человечества. Итак, в основе глобализации находятся постоянно растущие потребности людей, что является причиной возникновения и других глобальных проблем (войны и мира, экологические проблемы, исчерпаемости ресурсов, проблемы мирового океана, бедности и социального неравенства и т.д.). То есть прерогативой глобализации является экономический аспект, значение которого состоит в поиске возможностей удовлетворения мирового спроса. Исходя из этого, стоит отметить, что глобализация экономики – это закономерный процесс углубления связей между национальными

экономиками разных стран для получения синергического эффекта в процессе удовлетворения постоянно растущего спроса на основе комплексного подхода к использованию экономических ресурсов, производства и продажи продукции, работ, услуг, обеспечивая при этом баланс между социальной, экономической, экологической и энергетической системами.

Выводы. Важной особенностью современной экономики является глобализация, которая объединяет практически все страны мира. Основная суть глобализации сводится к интеграции государств для решения глобальных проблем, в частности тех, которые носят экономический характер.

Процесс глобализации мировой экономики условно можно разделить на пять этапов, при этом с каждым последующим этапом темпы сближения экономик государств существенно ускоряются. Пятая волна глобализации характеризуется усилением значимости Европейского Союза, введением евро, как единой европейской валюты, нарастанием военных конфликтов.

Неотъемлемым элементом стратегии глобализации является направление реализации концепции устойчивого развития, которая основывается на установлении баланса между экономической, экологической и социальной составляющими процесса жизнедеятельности. При этом данную концепцию целесообразно дополнить энергетической составляющей, так как вопросы энергосбережения становятся все более актуальными.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Білорус О. Глобалістика – нова синтетична наука / О. Білорус, В. Власов // Вісник НАН України. – 2010. – № 3. – С. 17-26.
2. Буряк Р.І. Сталій розвиток аграрних підприємств: методологія дослідження / Р.І. Буряк // Агроінком. – 2013. – № 1-3. – С. 88-92.
3. Бухтеев Н.И. Методологические аспекты изучения глобализации / Н.И. Бухтеев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zinoviev.ru/ru/conference/bukhteev.html>
4. Варченко О.М. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства / О.М. Варченко, А.С. Даниленко // Економіка та управління АПК: Збірник наукових праць. / Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква, 2012.– Вип. 8 (95).– С. 5-10.
5. Горбатенко В. Римський клуб і організація трансдисциплінарних проєктів з довгострокового прогнозування глобальних проблем / В. Горбатенко // Політичний менеджмент. – 2012. – № 3. – С. 52-64.
6. Екологія та соціальний захист: програма сталого розвитку України / Римський клуб. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esz.org.ua/?page_id=1195.

7. Економічна енциклопедія у 3-х томах Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. Видавничий центр “Академія”, 2002. – С. 264-265.
8. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій]; за ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.
9. Ленін В.І. Тези до II конгресу Комуністичного Інтернаціоналу / В.І. Ленін // Повне збір. творів. – К.: Політвидав України, 1974. – Т. 41. – С. 151–201.
10. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1971. – 64 с.
11. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Донелла Медоуз, Йорген Рандерз, Денис Медоуз; пер. с англ. – М.: Академкнига, 2008. – 342 с.
12. Підліснюк В. Сталий розвиток суспільства: роль освіти. Путівник / В. Підліснюк, І. Рудик, В. Кириленко, І. Вишенська, О. Маслюківська / За ред. В. Підліснюк – К.: Видавництво СПД “Ковальчук”, 2005. – С. 88.
13. Порядок денний на XXI століття: Програма дій ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Самміт “Планета Земля”, 1992 р.); пер. з англ. – [2-ге вид.]. – К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
14. Чайківський І.А. Механізми забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств / І.А. Чайківський // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6 [55]. – С. 108-114.
15. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.
16. Юшкевич О.О. Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств: екологічний аспект / О.О. Юшкевич // Економіка Крима. – 2011. – №2 (35) – С.11.
17. Яценко О.М. Методологічні засади глобалізації, її фактори і детермінанти // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 144-152.
18. Jordan N. Sustainable Development of the Agricultural Bio-Economy / G. Boody, W. Broussard, J. D. Gloveret. al. // Science: Policyforum. – 2007. – № 15. – P. 1570-1571.

ISSN 1857-2723



E-ISSN 2345-1882



<http://usch.md/seria-stiinte-economice>

**Buletinul Științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul
(ediție semestrială)
Seria „Științe Economice”**

**The Scientific Journal
of Cahul “Bogdan Petriceicu Hasdeu” State University
(semestrial edition)
Economic Studies series**

Universitatea de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul,
Piața Independenței 1, Cahul,
MD-3909, Republica Moldova
Tel: 0299 22481; Fax: 0299 2 47 52; E-mail: buletin.usc@gmail.com

Bun de tipar: 23.12.2016
Format: 17,6 cm x 25 cm
Coli de tipar: 15,12
Tirajul 120 ex.
Tipografia „CentroGrafic” SRL, Cahul
Tel. 0299 25949

**Buletinul Științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul: Științe Economice -
ISSN 1857-2723**



**Buletinul Științific al Universității de Stat
„Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul: Științe Economice -
<http://usch.md/seria-stiinte-economice/> - E-ISSN 2345-1882**

