

ZBIÓR  
RAPORTÓW NAUKOWYCH

Najnowsze badania naukowe.

Teoria, praktyka

Poznan

30.03.2015 - 31.03.2015

Część 2

СБОРНИК  
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ

Актуальные научные исследования.

Теория, практика.

Познань

30.03.2015 - 31.03.2015

Часть 2

---

U.D.C. 37+082  
B.B.C. 94  
Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103  
e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zl.): bezpłatnie

**Zbiór raportów naukowych.**

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Najnowsze badania naukowe. Teoria, praktyka„  
(30.03.2015 - 31.03.2015) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»,  
2015. - 88 str.

ISBN: 978-83-65207-05-0 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-  
Praktycznej Konferencji 30.03.2015 - 31.03.2015 roku. Poznan.

Część 2.

**U.D.C. 37+082**  
**B.B.C. 94**

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach  
należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkowym jest odniesienie do zbioru.

Warszawa 2015

ISBN: 978-83-65207-05-0 (t.2)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

SEKSCJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)

1. Данилова Н.В. ....	5
TRENDS AND RISKS FOR RENEWABLE ENERGY BUSINESS IN THE EUROPEAN UNION	
2. Данилова Н. В. ....	13
АНАЛИЗ РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ	
3. Derkach E. ....	22
PARTICULAR ISSUES ASSOCIATED WITH CREATING THE SOCIAL CLIMATE IN THE TEAM	
4. Яківчик В.І. ....	25
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ПАРТИСИПАТИВНОГО ГЕНДЕРНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
5. Чигринець О. А., Шпакович К. А. ....	27
МИГРАЦИЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	
6. Kiriyaachenko N.....	30
EMPLOYEE MOTIVATION	
7. Musaeva J. ....	32
RESEARCH OF PERSONNEL EFFICIENCY	
SEKSCJA 25. EKONOMIKA. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)	
8. Королюк Т.М. ....	34
КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ	
9. Акопджанян Л. В., Баранова И. В. ....	37
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	
10. Andrusiak I. V.....	41
LEADERS IN IMPLEMENTING THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT	
11. Shmatkovska T. O. ....	46
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES DIVERSIFICATION PROCESS	

12. Шматковська Т. О., Давидюк Н. В.....	50
ПІДХОДИ ДО ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ» У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА	
13. Попова И.Ю.....	53
СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СИСТЕМУ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	
14. Семенова В. Г.....	57
ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	
15. Дзюбак В. В., Храпливий А. І., Корбутяк А. Г.....	67
РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
16. Грибович Л. В. ....	72
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ	
17. Швець Ю.О.....	75
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	
18. Melniczuk O.....	79
STRUKTURA I PROBLEMY RYNKU E-COMMERCE NA UKRAINIE	
19. Vikulova A.O. ....	84
THE IDENTIFICATION OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY FOR FUTURE COMMERCIALIZATION	
20. Ніконенко У.М.....	86
ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	





Данилова Н.В.

аспирант, Киевский национальный университет  
имени Тараса Шевченко, г. Киев

## TRENDS AND RISKS FOR RENEWABLE ENERGY BUSINESS IN THE EUROPEAN UNION

*This paper considers outstanding characteristics of the global economic system in common globalized world. The problem of energy crisis is defined. The main trends in the European market of renewable energy sources (RES) are characterized; they confirm its attractiveness to foreign companies. The paper presents a classification of risks affecting the activities of companies in the market of renewable energy sources in the European Union (EU).*

**Keywords:** energy crisis; renewable energy sources (RES); European market of renewable energy sources; external economic risks; “green” energy risks

The current stage of development of the world economy is characterized by increased long-term relationships and the interpenetration of national economies of individual states into a single global system, as well as the mutual influence on the economic and social development within the system. Characteristic features of this stage of the global economic system is a significant population growth on a global scale and uneven increase in welfare in different countries around the world, creating an urgent problem in the field of global energy supply. The increasing role of Asia in the global economy is also a characteristic tendency in the development of the global economic system, which is caused by high rates of economic growth and population growth in this group of countries. This leads to a significant increase in energy consumption in the region, increased demand for energy and leads to imbalances in the global energy industry. In general, the imbalance in the global energy market is caused by a number of reasons, among which are objective and irreversible process of globalization; limited supply and depletion of natural energy resources; volatile prices for oil and gas; strengthening the relationship between producers, transit countries and consumers of energy; increase in the cost of extraction of natural resources in some re-

gions of the world; increase in tariffs for energy produced from traditional sources; increased competition for energy resources; the high costs of the state budget for transfer of refined petroleum products; technological advances; increase in world population exponentially, that categorically leads to an increase in energy consumption; change in the proportions of regional energy; lack of investment in the energy sector; changes in the structure of demand and the role of individual suppliers; increase in demand for the energy requirements of transport; imbalance in the oil field; ecological disaster and others. The modern transformation of the global energy market makes it necessary to find new ways to generate energy and thus actualize the role of renewable energy sources (RES), the use of which is able to avoid the global energy crisis. That is why developed countries are developing long-term strategies of industry development of renewable energy. The European Union (EU), in particular, has put forward to member countries the basic requirements regarding the development of the energy system in the region to ensure energy security and competitiveness, which is to increase the share of renewables in the energy mix to 27% by 2030. This common purpose is regulated by the European Parliament and the requirements generated by the Directives on the use of renewable energy, which increases the importance of risk analysis for companies that focus on the development of the European market of renewable energy.

With the increased interest to the search and usage of alternative ways of energy producing, renewable energy market has become the subject of many studies of modern russian and foreign scientists from various scientific fields (politology, sociology, economics), including Benny D., M. Kaltshmit, A. Wiese, B. Streicher, B. Rau, B. Zanner, S. Dunn and others. Equally important is the contribution of national scientists, which are mainly exploring the effective usage of renewable energy and consider the development of their individual destinations. In the national literature in this case there are some researchers as S. Alexeenko, E. Andreev, B. Baader, A. Bashun, S. Bilotsky, A. Borodin, Galitsin, V. Geyets, G. Geletukha, V. Gneushev, S. curls B. Makuha and other.

Despite the fact that every year a growing number of scientists and business-representatives go deep into the study of the market of renewable energy sources, the process of its formation is on the beginning, its life cycle is at a stage of development and trends in the renewable energy market requires continuous research. The dynamics of the European market of renewable energy is becoming more complex and hopping, the share of renewable energy in the total energy mix is not stable, the process of creating a competitive environment in the global market of renewable energy – the totality of these factors requires a detailed analysis of the risks in the process of entering the European market for renewable energy.

The purpose of the article is to analyze and to deal with the risks-assessment in the process of entering the European market of renewable energy sources in current energy crisis.

The world economy is a dynamic system integration of international relations between the actors in world economic activity, which is constantly exposed to transformation and is characterized by such economic trends as intensification of international economic relations; change and increasing technological component in the production of components; predominance of manufacturing growth over the growth of energy and raw materials industries, resulting from the introduction of resource- and energy-saving innovative model of development; an increase in the rate and efficiency of investment processes and increase the production of goods of final consumption, by optimizing the ratio between geographically dispersed units of production; an increase in the growth rate of non-industrial sectors,

which leads to the formation of the service economy in many countries; objective understanding of the cyclicity of global financial and economic crises; predominance of demand growth over the pace of growth in the supply of goods, especially food and extractive industries; increase the development gap between countries [3].

The process of formation of a global economy determines the formation of a single economic space. Within the developed countries (for example, members of the European Union) observed economic tendency to form similar economic structures, as well as the rationalization of their form of organization, which leads to the formation of a competitive market economy, the formation of market structures, similar to the basic parameters. In developed countries, there is a stable economic trend towards convergence of the levels of development. For companies that decide to penetrate the international market, this trend of development is positive and significantly simplifies the process of expansion of these markets. Negative aspects of globalization of the world economy is vulnerable to the effects of the crisis, which, in modern conditions are measured on a global scale.

The harmonization of international reproduction process leads to an intensification of capital replacement in the world economy, expands the boundaries of capital accumulation and eliminating imbalances in the world economy by saturating the foreign investments of less developed regions of the world. Thus, increasing the number of participants in the international movement of factors of production and enhanced interdependence of international relations.

These trends lead to problems of international competitiveness of countries in the world economic system, which leads to an intensification of state intervention in the course of foreign trade operations between the subjects of the world economy. Among the subjects of international business allocate such groups, individuals, businesses, multinational structure of education, international organizations and associations, integration or regional groupings, and the state [4].

In the present conditions of the global economic system, governments in countries such as Germany, USA, Canada, for example, determine the minimum and maximum price for some products. Accordingly, the governments of low economic development can set prices on a wide range of goods for the equilibrium of competitiveness, providing the satisfaction of effective demand and ensure profits of domestic producers. Moreover, developing countries building relationships with the rest of the world takes place on the basis of changes in the priorities of foreign trade – from the exchange of finished goods / raw materials and the import of equipment for the production of these goods. Imported goods replacing goods of own production, which, when appropriate quality are competitive. Goods produced in developing countries displace exported goods from developed countries, which are forced to use methods of state intervention in the balance for the content in the industrial sector, proves the intensification of the process of internationalization of the South-East and East Asia and the response of governments the US and the EU on their expansion.

The increasing role of Asian and Latin American regions in the global economy is also a characteristic tendency in the development of the global economic system, which is caused by high rates of economic growth and population growth in some countries in this group. This leads to a significant increase in the consumption of food and other resources, in particular, to energy consumption, increasing energy demand and leads to imbalances in the global energy industry. Indeed, over the past 20-30 years, the demand for food, water and

energy increased by 30-50%, the population doubles every 40-50 years, and energy production and consumption is growing by 2 times every 12-15 years [5], mainly due to it Asian and Latin American regions, which could lead to a global energy crisis.

Such transformations in the global energy sector lead to an aggravation of relations between the major market participants: producers, transit countries and consumers of energy; increased competition for traditional energy resources; the growth rate of energy consumption; imbalances in the global energy system; slowing growth in supply of energy produced in the traditional way; The problem of attracting investments in the energy sector development; change the structure of energy supply and the role of individual suppliers; increasing tension in ensuring the energy needs of transport and imbalances in oil refining; growth of international trade in energy; changes in regulatory mechanisms of the global energy market. [6] In addition, the imbalance in the global energy sector generates an objective need to find new sources of energy that are capable of increasing the demand for it.

This led to the intensification of market development of renewable energy sources, which demonstrates the positive trend in recent decades. Renewable energy industry is a strategic direction to achieve energy independence in the developed countries, particularly in the EU, where she began to develop in the 1970s, resulting in the presence of a clear mechanism for regulation of the sector which aims to ensure the formation of market relations in the framework of a new competitive market – the market of renewable energy sources. That's why the market of renewable energy in the European Union is the most attractive for producers of energy from renewable sources. But, at the same time, there are also new requirements for foreign economic activities of companies, which is especially important for Ukrainian producers involved in the market of renewable energy.

The European market has its own peculiarities and specific risks for companies in the process of its development. Trend analysis of renewable energy within the Union allows you to group and assess the most influential risks for Ukrainian companies in entering the European market of renewable energy.

Among the major trends in the European market of renewable energy has been allocated:

1. Scientific progress energy
2. Increased capacity of the European renewable energy market
3. Increase the attractiveness for investors
4. Strengthening of state policy to regulate the modern green energy
5. The emergence of new sources of funding and regulatory institutions to develop the RES industry
6. Height value of renewable energy
7. The need for energy independence
8. The ability to use the advantages of geographical location
9. Strengthening international cooperation
10. The uncertainty in the way of energy security.

Such trends of the European market of renewable energy are positive and indicate its attractiveness for Ukrainian companies who are ready to offer competitive products for the European market. However, there are a number of barriers when entering the EU market, which companies are considering how external economic risks, by which is meant a combination of events, which is related to foreign economic activity of



**Table 1.**

A variety of risk sources make up the total risk of a company

<b>Groups of risks</b>						
<b>Product market risk</b>	<b>Financial risk</b>	<b>Legal risk</b>	<b>Regulatory risk</b>	<b>Tax risk</b>	<b>Input risk</b>	<b>Operational risk</b>
customer loss	capital costs increase	product liability	environmental laws change	income tax rises	input prices rise	installation breaks down
product obsolescence	exchange rates change	restraints of trade changes	price support ends	revenue bonds end	labour strikes	product defects increase
competition increases	inflation	shareholder law suits	import protection ceases	sale tax rises	key employees leave	weather affects operation
product demand decreases	violation		stricter anti trust enforcement		supplier fails	grid imbalance increases
	default debt					

**Table 2.**

Following risk groups which are relevant for sellers and buyers on the EU renewable energy market [2]

<b>Groups of risks</b>	<b>Producer of renewable energy</b>	<b>Buyer of renewable energy (in case of a certificate system)</b>
	prediction capability of load and grid imbalance is crucial	depends on banking strategy of certificates, otherwise possibly relatively low risk
Operational risk	for less mature technology performance is a risk factor	
Product market risk	demand expected to rise (favourable), but at same time competition may increase strongly as well bio-energy options: fuel costs important	demand expected to rise (favourable), but at same time competition may increase strongly as well large profits at risk when longterm contracts are closed and prices change
Input risk	wind and hydro: varies with climate very important: profit strongly depends on price support	very important: profit & sales strongly depends on price support / tax breaks
Regulatory risk	import protection in particular relevant without long-term contracts and for sources where capital costs dominate (wind, hydro)	
Financial risk		depends on inventory size (banking) and portfolio of contracts

enterprises and influences it, the probability of this event and its consequences, which make it impossible to achieve the planned objectives and ultimately affect the income of the enterprise [1].

**Table 3.**

Risks and measures to limit the risks [2]

Type of risk	Description of the risk	Can be influenced	External measure	Internal measure
<b>Regulatory risks</b>	change in renewable energy policy	no	long-term contracting	apply risk analysis monitor value-at-risk profit requirements rate of return requirements
	changes in specific regulation			
	decrease in financial support		fixed pricing	
<b>Market risks</b>	lower demand	partly	hedging pricing policy	market monitoring marketing pricing policy
	higher fuel purchase prices	yes	contract length & conditions hedging	market monitoring purchase policy
	lower market prices	yes	contract length & conditions hedging	market monitoring pricing policy load forecasting
	new entrants	no	contract length & conditions hedging	market monitoring
<b>Operational risks</b>	imbalance in delivery to the grid	yes	outsource load balancing	planning & management load forecasting
	larger maintenance	yes	guarantees equipment supplier	maintenance strategy
	lower plant availability	yes	guarantees equipment supplier	load management apply conservative budgeting
	lower generation efficiency	yes	guarantees equipment supplier	optimise apply conservative budgeting

Thus, in case of such an event are three possible economic outcomes:

- Negative (loss, damage);
- Zero;
- Positive (gain, benefit, profit).

In order to achieve a positive result, it is necessary to analyze all possible risks and their consequences, because it affects not only the result of the company, has decided to enter the market, but also on other economic actors who take part in this process, such as banks, insurance companies, technology providers and consumers. Risk factors and their effects are significantly different for each stakeholder.

For companies that focus on the development of renewable energy market possible risks such groups (Table 1).

Different groups of risk is not the same effect on the company's activities in the European market of renewable energy. The weight of each group of risk is highly dependent on the activity of the company and the industry in which it operates. In the process of risk analysis identified the following risk groups, which are the most influ-

ential for producers and consumers in the market of renewable energy in the European Union (Table. 2).

Various groups have different influence with different manufacturers, depending on the type of renewable energy source they sell. For example, producers of electric generators who produce energy from renewable sources have such risks, as the change in the price of electricity, which is determined by supply and demand in the market; changes in prices for fossil energy sources; change in the conditions of «green» certificates that determine supply and demand for renewable energy; changes in government policies regarding subsidies and regulation of the industry. In order to predict the risks in such area the most influential groups of risks have to be required and measures that can be taken by companies to minimize risk have to be considered (Table. 3).

Analysis of risks affecting the activities of companies in entering the European market is largely dependent on the type of renewable energy that provides a particular company. Table 2 will lead a generalized list of risks that companies face in the course of activity in the market of renewable energy in the European Union.

The analysis leads to the following conclusions. Firstly, the intensification of the global economic system and relations between the countries of the world in today's globalized world, give rise to new problems for the world community. One of the main problems is the emergence of the global energy crisis. Second, the exhaustion of fossil energy sources, increase of the world population and a number of other reasons leads to actualization the problem of finding new sources of energy to ensure the increasing demand for energy. Third, the development of the sector of renewable energy sources will help to avoid the global energy crisis, to avoid which is a strategic goal of most developed countries, in particular in the framework of the European Union. Fourth, the positive trends in the development of the European renewable energy Rink make it attractive for foreign companies. But, at the same time, put forward new requirements for the process of foreign economic activity within the Union, which the company is seen as a risk in entering the European market of renewable energy. Proposed in the article grouping methods allow to take into account the specific risk factors that may affect the operation of the output and the European Renewable Energy Rinke.

Further study of the problem of risk analysis requires specific information depending on the type of renewable energy, which is the subject of the company. This will not only highlight the most influential risks in the European market of renewable energy, but also to evaluate them.

#### References:

1. Старостіна А., Кравченко В., Пригара О. Урахування зовнішньоекономічних ризиків під час оцінювання привабливості міжнародних товарних ринків. Маркетинг в Україні. 2007.- с.40-44.
2. Hans Cleijne, Walter Ruijgrok. MODELLING RISKS OF RENEWABLE ENERGY INVESTMENTS // Report of the project Deriving Optimal Promotion Strategies for Increasing the Share of RES-E in a Dynamic European Electricity Market. – JULY 2004. – 72 p. – P.14.
3. Гришняева Ю.Д. Глобализация как основная тенденция развития мировой экономики. Стратегии включения стран в систему мирохозяйственных

- связей в условиях глобализации. // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 3
4. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. та ін. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник. / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В. Півторак – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с. – С.78-83.
  5. Хмельницький Л. Ю. Использование возобновляемых источников энергии как механизм для преодоления диспропорций макроэкономического развития / Л.Ю. Хмельницький // Проблемы региональной энергетики – 2010 – № 3 – с. 25-34
  6. Митрова Т.А. Тенденции и риски развития мировой энергетики. Мировая энергетика. – 2008. Mitrova T. Trends and risks of world energy. World energy. – 2008.



**Данилова Николь Викторовна**  
Киевский национальный университет  
имени Тараса Шевченко,  
Украина, г. Киев  
danilovanicole@gmail.com

## **АНАЛИЗ РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ**

**Постановка проблемы.** Современный этап развития мировой экономики характеризуется усилением долгосрочных взаимосвязей и взаимопроникновения национальных экономик отдельных государств в единую глобальную систему, а также взаимным влиянием на экономическое и социальное развитие в рамках данной системы. Характерными особенностями данного этапа развития мировой хозяйственной системы является значительный рост населения в планетарном масштабе и неравномерное повышение уровня благосостояния в разных странах мира, что создает насущную проблему в мировой сфере энергообеспечения. Возрастание роли Азиатского региона в мировой экономике также является характерной тенденцией в развитии мировой экономической системы, что вызвано высокими темпами экономического роста и ростом населения в этой группе стран. Это приводит к значительному увеличению потребления энергии в регионе, повышению спроса на энергоресурсы и приводит к диспропорциям в мировой энергетической отрасли. В целом, дисбаланс на мировом энергетическом рынке вызван рядом причин, среди которых объективный и необратимый процесс глобализации; ограниченный запас и истощение природных энергоресурсов; неустойчивые цены на нефть и газ; усиление зависимости между производителями, транзитерами и потребителями энергоресурсов; повышение стоимости добычи природных ископаемых в отдельных регионах мира; повышение тарифов на энергию, добытую из традиционных источников; усиление конкурентной борьбы за энергоресурсы; высокие расходы госбюджетов на трансфер продуктов нефтепереработки; технологический прогресс; увеличение населения планеты в геометрической

кой прогрессии, что безапелляционно приводит к увеличению объемов потребления энергии; изменение региональных пропорций энергопотребления; недостаточный объем инвестиций в энергетический сектор; изменение структуры спроса и роли отдельных поставщиков; повышение спроса на обеспечение энергетических потребностей транспорта; дисбаланс в нефтеперерабатывающей сфере; экологическая катастрофа и др. Современная трансформация мирового энергетического рынка ведет к необходимости поиска новых путей получения энергии и, тем самым, актуализирует роль возобновляемых источников энергии (ВИЭ), использование которых способно избежать глобального энергетического кризиса. Именно поэтому, развитые страны разрабатывают долгосрочные стратегии развития отрасли ВИЭ. Европейский союз (ЕС), в частности, выдвинул странам-членам основные требования касательно развития энергетической системы региона с целью обеспечения энергетической безопасности и конкурентоспособности, что заключается в увеличении доли возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе до 27% к 2030 году. Эта общепринятая цель регулируется Европейским парламентом и требования сформированы в Директивах об использовании *возобновляемой энергии*, что повышает значение анализа рисков для компаний, которые нацелены на освоение европейского рынка ВИЭ.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В условиях повышенного интереса к поиску и использованию альтернативных видов энергии, рынок возобновляемых источников энергии стал предметом исследования многих современных отечественных и зарубежных ученых различных научных отраслей, среди которых Д. Бени, М. Кальтшмит, А. Визе, В. Штрейхер, В. Рау, Б. Заннер, С. Дунн и ряд других. Не менее важным является вклад отечественных ученых, которые, в основном, исследующих вопросы эффективности использования возобновляемых источников энергии и рассматривают развитие отдельных их направлений. В отечественной литературе в этой области известны исследования таких ученых, как С. Алексеенко, Е. Андреев, Б. Баадер, А. Башун, С. Билоцкий, А. Бородина, М. Галицын, В. Гец, Г. Гелетуха, В. Гнеушев, С. Кудря, В. Макуха и др.

**Нерешенные области общей проблемы.** Несмотря на то, что ежегодно все большее количество ученых и представителей бизнеса углубляются в исследование рынка возобновляемых источников энергии, процесс формирования данного рынка не закончен, его жизненный цикл находится на стадии развития и тенденции функционирования рынка возобновляемых источников энергии требуют непрерывного исследования. Динамика развития европейского рынка ВИЭ становится все более скачкообразной и сложной, доля возобновляемых источников энергии в общей структуре энергопроизводства не стабильна, процесс формирования конкурентной среды на мировом рынке ВИЭ – совокупность данных факторов требует детального анализа рисков в процессе выхода компаний на европейский рынок возобновляемых источников энергии.

Цель статьи – провести анализ и оценку рисков в процессе выхода компаний на европейский рынок возобновляемых источников энергии в условиях современного энергетического кризиса.

**Основной материал.** Система мирового хозяйства является динамичной системой интеграции международных отношений между субъектами мировой хозяйственной деятельности, которая постоянно подвергается трансформациям и характе-

ризуется такими экономическими тенденциями, как интенсификация международных экономических отношений; изменение и увеличение составляющей технологической компоненты в производстве; преобладанием темпов роста обрабатывающей промышленности над темпами роста энергетических и сырьевых отраслей, являющихся следствием внедрения ресурсо- и энергосберегающих инновационных моделей развития стран; увеличением темпов и эффективности инвестиционных процессов и повышением производства товаров конечного потребления, в результате оптимизации соотношения между географически удаленными подразделениями производства; увеличением темпов роста непромышленных отраслей, что приводит к формированию экономики услуг во многих странах; объективностью понимания цикличности глобальных финансово-экономических кризисов; преобладанием темпов роста спроса над темпами роста предложения товаров, особенно продовольственной и энергодобывающей отраслей; увеличением разрыва в развитии между странами [3].

Процесс формирования глобального хозяйства предопределяет становление единого экономического пространства. В рамках развитых стран (например, стран-членов Европейского Союза) наблюдается экономическая тенденция к образованию подобных экономических структур, а также рационализации формы их организации, что приводит к образованию конкурентно-рыночной экономики, формирования рыночных структур, сходных по основным параметрам. В развитых странах существует стабильная экономическая тенденция к сближению уровней развития государств. Для компаний, которые принимают решение о выходе на международный рынок, такая тенденция его развития является положительной и значительно упрощает процесс экспансии данных рынков. Негативным аспектом глобализации мирового хозяйства является уязвимость к последствиям кризисных явлений, которые, в современных условиях измеряются в глобальном масштабе.

Процесс унификации международного воспроизводственного процесса, приводит к интенсификации капиталоборота в системе мирового хозяйства, расширяет границы накопления капитала и устраняет диспропорции в мировом хозяйстве путем насыщения иностранными инвестициями менее развитых регионов мира. Таким образом, увеличивается количество участников международного движения факторов производства и усиливается взаимозависимость международных отношений.

Такие тенденции приводят к появлению проблем международной конкурентоспособности стран в мировой экономической системе, что приводит к интенсификации государственного вмешательства в ход внешнеэкономических операций между субъектами мирового хозяйства. Среди субъектов международного бизнеса выделяют такие группы: отдельные лица, предприятия, транснациональные структурные образования, международные организации и ассоциации, интеграционные или региональные группировки и государства [4].

В современных условиях функционирования глобальной экономической системы, правительства таких стран как Германия, США, Канада, например, определяют минимальную и максимальную цену на некоторые товары. Соответственно, правительства государств с низким экономическим развитием могут устанавливать цены на широкий круг товаров для получения равновесной конкурентоспособности, предусматривающим удовлетворение платежеспособного спроса и обеспечения прибыли национальных производителей. Причем, построение взаимоотношений

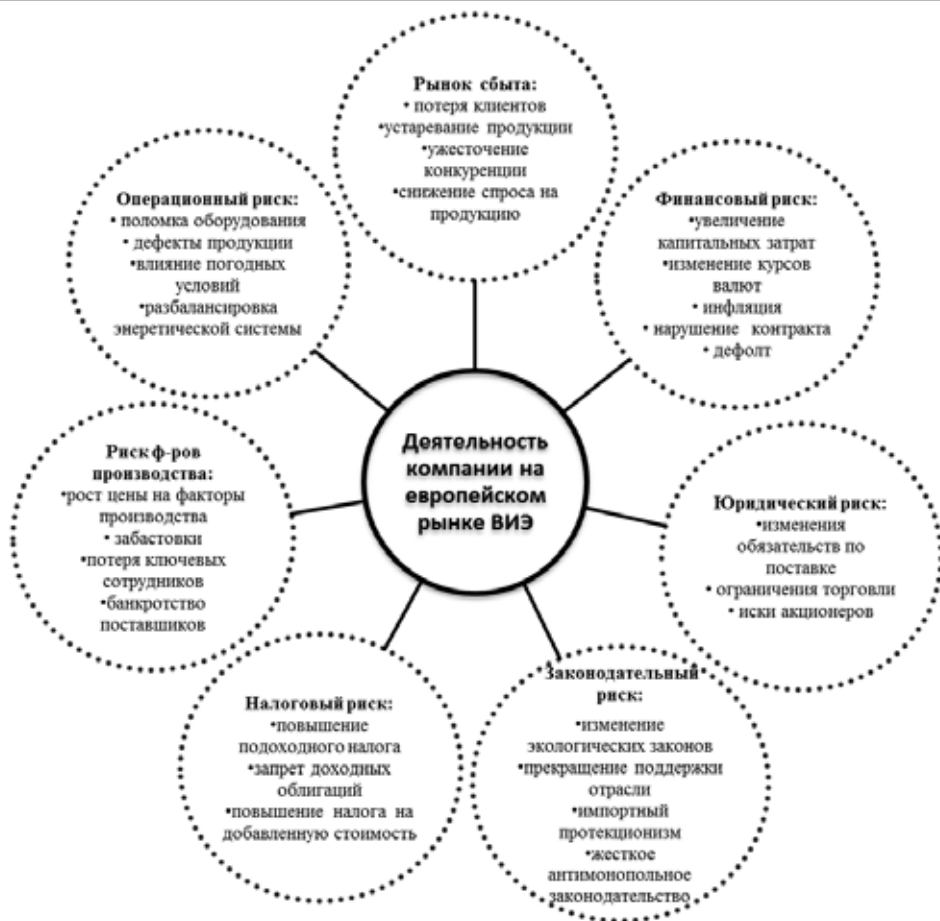
развивающихся странами с остальными странами мира происходит на основе изменения приоритетов внешней торговли – от обмена готовых товаров/материалов и сырья к импорту оборудования, предназначенного для производства этих товаров. Импортируемые товары заменяются товарами собственного производства, которые при соответствующем качестве становятся конкурентоспособными. Произведенные товары развивающихся стран вытесняют экспортируемые товары из развитых стран, которые вынуждены использовать методы государственного вмешательства в для содержания баланса в производственной сфере, доказывает интенсификация процесса интернационализации стран Юго-Восточной и Восточной Азии и реакция правительств США и ЕС на их экспансию.

Возрастание роли Азиатского и Латиноамериканского регионов в мировой экономике также является характерной тенденцией в развитии мировой экономической системы, что вызвано высокими темпами экономического роста и ростом населения в некоторых странах этой группы. Это приводит к значительному увеличению потребления продовольственных и прочих ресурсов, в частности, к потреблению энергии, повышению спроса на энергоресурсы и приводит к диспропорциям в мировой энергетической отрасли. Ведь в течение последних 20-30 лет, спрос на продукты питания, воду и энергоносители увеличился на 30-50%, численность населения удваивается каждые 40-50 лет, а производство и потребление энергии растет в 2 раза каждые 12-15 лет [5], в основном за счет именно Азиатского и Латиноамериканского регионов, что способно привести к глобальному энергетическому кризису.

Такие трансформации в мировой энергетической сфере приводят к обострению взаимоотношений между основными участниками рынка: производителями, транзитерами и потребителями энергоресурсов; усилению конкуренции за традиционные энергоресурсы; росту темпов энергопотребления; диспропорции в мировой системе энергопотребления; замедлению темпов роста предложения энергии, производимой традиционным путем; проблемам привлечения инвестиций в развитие энергетического сектора; изменению структуры предложения энергоресурсов и повышению роли отдельных поставщиков; возрастанию напряженности в обеспечении энергетических потребностей транспорта и диспропорции в сфере нефтепереработки; росту объемов международной торговли энергоносителями; изменениям механизмов регулирования мирового энергетического рынка [6]. Кроме того, дисбаланс в мировой энергетической сфере порождает объективную необходимость поиска новых источников получения энергии, которые способны обеспечить возрастающий спрос на нее.

Это привело к интенсификации развития рынка возобновляемых источников энергии, который демонстрирует позитивную динамику на протяжении последних десятилетий. Отрасль возобновляемой энергетики является стратегическим направлением достижения энергонезависимости в развитых странах, в частности в ЕС, где начала развиваться еще в 1970-х годах, что обуславливает наличие четкого механизма регулирования отрасли целью которого является обеспечение формирования рыночных конкурентных отношений в рамках новообразованного рынка – возобновляемой энергетики. Именно поэтому, рынок ВИЭ в Европейском Союзе является наиболее привлекательным для производителей энергии из возобновляемых источников. Но, в тоже время, появляются и новые требования к внешнеэкономической деятельности компаний, что особенно важно для украинских производителей, задействованных на рынке ВИЭ.





**Рис. 1.** Влияние рисков на деятельность компании на европейском рынке ВИЭ [2]

Европейский рынок имеет свою специфику и определенные риски для компаний в процессе его освоения. Анализ тенденций рынка ВИЭ в рамках Союза позволяет сгруппировать и оценить наиболее влиятельные риски для украинских предприятий при выходе на европейский рынок ВИЭ.

Среди основных тенденций функционирования европейского рынка ВИЭ было выделено:

1. Научно-энергетический прогресс
2. Рост емкости европейского рынка ВИЭ
3. Увеличение привлекательности для инвесторов
4. Усиление государственной политики стран мира в пользу поиска экологической альтернативы современной энергетике
5. Появление новых источников финансирования и институтов регулирования отрасли ВИЭ
6. Рост ценности возобновляемой энергетики

Табл. 1.

**Группы рисков, влияющие на продавцов и покупателей на европейском рынке ВИЭ [2]**

<b>Группа рисков</b>	<b>Влияние на производителя</b>	<b>Влияние на потребителя</b>
<b>Рынок сбыта</b>	+ рост спроса на возобновляемые источники энергии – рост конкуренции в отрасли	+ увеличение спроса на возобновляемые источники энергии
<b>Финансовый риск</b>	- важен при долгосрочных контрактах и для капиталозатратных источников энергии (ветро-, геотермальная энергетика)	+/- зависит от размера банковского кредита и портфеля контрактов
<b>Законодательный риск</b>	+ увеличение прибыли при государственной поддержке отрасли – защита от импорта	+/- прибыль от перепродажи в значительной степени зависит от уровня цен/ налоговых льгот на «зеленую» энергию
<b>Риск, связанный с факторами производства</b>	+/- возрастание/ снижение расходов топлива (для биоэнергетики) – изменчивость погодных условий (для ветро- и гидроэнергетики)	- потеря прибыли от перепродажи энергии в случае изменения цен при долгосрочном контракте
<b>Операционный риск</b>	+ возможность прогнозирования уровня нагрузки и изменений в энергосистеме – для устаревшего оборудования, применение новых технологий может быть фактором риска	+/- наличие сертификатов, лицензий (в противном случае существует небольшой риск)

7. Необходимость энергетической независимости
8. Возможность использования преимуществ географического положения
9. Усиление международной кооперации
10. Неопределенность в способах энергообеспечения

Такие тенденции европейского рынка ВИЭ являются положительными и говорят о его привлекательности для украинских компаний, которые готовы предложить конкурентоспособную продукцию для европейского рынка. Однако, существует ряд барьеров при выходе на рынок ЕС, которые компании рассматривают, как внешнеэкономические риски, под которыми подразумевается комбинация событий, которая связана с внешнеэкономической деятельностью предприятия и влияет на нее, вероятность этого события и его последствий, которые делают невозможным достижение запланированных целей и в итоге сказываются на доходах предприятия [1].

Таким образом, в случае наступления такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб);
- нулевой;
- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Табл. 2.

Риски деятельности на европейском рынке ВИЭ [2]

Вид риска	Описание риска	Возможность влияния	Внешние меры	Внутренние меры
Операционный риск	Нарушения подачи в сеть	да	Переложить ответственность путем аутсорсинга	Планирование и менеджмент Прогнозирование нагрузки
	Высокие издержки технического обслуживания	да	Гарантии поставщика оборудования	Стратегия технического обслуживания
	Снижение технической готовности оборудования	да	Гарантии поставщика оборудования	Контроль нагрузки в сети Закладывать в стоимость проекта
	Снижение КПД генератора	да	Гарантии поставщика оборудования	Оптимизировать Закладывать в стоимость проекта
Рыночные риски	Снижение спроса	частично	Хеджирование Политика ценообразования	Мониторинг рынка Маркетинг Политика ценообразования
	Повышение стоимости топлива	да	Продление договора Хеджирование	Мониторинг рынка Политика закупок
	Снижение рыночных цен	да	Продление договора хеджирование	Мониторинг рынка Политика ценообразования Прогнозирование нагрузки
	Новые участники рынка	нет	Продление договора Хеджирование	Мониторинг рынка
Законодательные риски	Изменения в политике регулирования рынка ВИЭ	нет	Долгосрочные контракты Фиксированные цены	Применять риск-анализ Просчитывать экономическую стоимость риска Анализировать прибыль Просчитывать срок окупаемости инвестиций
	Изменения в специфическом регулировании			
	Уменьшение финансовой поддержки			

Для достижения положительного результата, необходимо проанализировать все возможные риски и их последствия, ведь от этого зависит результат не только компании, принявшей решение о выходе на рынок, но и от других субъектов экономической деятельности, которые принимают участие в этом процессе, таких как банки, страховые компании, поставщики технологий и потребителей

энергии. Факторы рисков и их последствия существенно отличаются для каждой из заинтересованных сторон.

Для компаний, которые нацелены на освоение рынка возобновляемой энергии возможны такие группы рисков (рис. 1).

Различные группы рисков не равносильно влияют на деятельность компании на европейском рынке возобновляемой энергетики. Весомость каждой группы рисков сильно зависит от вида деятельности компании и отрасли, в которой она работает. В процессе риск-анализа были выделены следующие группы рисков, которые являются наиболее влиятельными для производителей и потребителей на рынке возобновляемой энергетики в Европейском Союзе (табл. 1).

Разные группы рисков оказывают также и различное влияние на производителей, в зависимости от вида возобновляемого источника энергии. Например, на производителей электрогенераторов для получения энергии из возобновляемых источников влияют такие риски, как изменение цены на электроэнергию, которая определяется спросом и предложением на рынке; изменение цен на ископаемые источники энергии; изменение условий «зеленых» сертификатов, которые определяют спрос и предложение на ВИЭ; изменения в государственной политике касательно субсидирования и регулирования отрасли. Для прогнозирования рисков необходимо детализировать наиболее влиятельные группы рисков и учесть меры, которые могут быть приняты компаниями для минимизации рисков (табл. 2).

Анализ рисков, влияющих на деятельность компаний при выходе на европейский рынок во многом зависит от вида возобновляемой энергетики, который предоставляет конкретная компания. В табл.2 приведен обобщенный перечень рисков, с которыми компании сталкиваются в процессе деятельности на рынке ВИЭ в Европейском Союзе.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, интенсификация развития мировой экономической системы и взаимоотношений между странами мира в современных условиях глобализации, приводят к появлению новых проблем для мирового сообщества. Одной из главных проблем является зарождение мирового энергетического кризиса. Во-вторых, истощаемость ископаемых источников энергии, возрастание населения планеты и ряд других причин приводит к актуализации проблемы поиска новых источников получения энергии для обеспечения возрастающего спроса на энергию. В-третьих, развитие отрасли возобновляемых источников энергии поможет избежать глобального энергетического кризиса, избежание которого является стратегической целью большинства развитых стран, в частности в рамках Европейского Союза. В-четвертых, позитивные тенденции развития европейского рынка возобновляемой энергетики делают его привлекательным для иностранных компаний. Но, в тоже время, выдвигают новые требования к процессу внешнеэкономической деятельности в рамках Союза, которые компании рассматривают, как риски при выходе на европейский рынок ВИЭ. Предложенные в статье методы группировки рисков позволяют учесть специфические факторы влияния при выходе и функционировании на европейском рынке возобновляемой энергетики.

Дальнейшее исследование проблемы анализа рисков требует специфическую информацию в зависимости от вида возобновляемого источника энергии, который

является предметом деятельности компании. Это поможет не только выделить наиболее влиятельные риски на европейском рынке ВИЭ, но и оценить их.

#### Литература:

1. Старостіна А., Кравченко В., Пригара О. Урахування зовнішньоекономічних ризиків під час оцінювання привабливості міжнародних товарних ринків. Маркетинг в Україні. 2007.- с.40-44.
2. Hans Cleijne, Walter Ruijgrok. MODELLING RISKS OF RENEWABLE ENERGY INVESTMENTS // Report of the project Deriving Optimal Promotion Strategies for Increasing the Share of RES-E in a Dynamic European Electricity Market. – JULY 2004. – 72 p. – P.14.
3. Гришняева Ю.Д. Глобализация как основная тенденция развития мировой экономики. Стратегии включения стран в систему мирохозяйственных связей в условиях глобализации. // Современные научные исследования и инновации. 2011. № 3
4. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. та ін. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник. / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В. Півторак – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с. – С.78-83.
5. Хмельницкий Л. Ю. Использование возобновляемых источников энергии как механизм для преодоления диспропорций макроэкономического развития / Л.Ю. Хмельницкий // Проблемы региональной энергетики – 2010 – № 3 – с. 25-34
6. Митрова Т.А. Тенденции и риски развития мировой энергетики. Мировая энергетика. – 2008. Mitrova T. Trends and risks of world energy. World energy. – 2008.

**PARTICULAR ISSUES ASSOCIATED  
WITH CREATING THE SOCIAL CLIMATE IN THE TEAM**

**Keywords:** employee turnover, personnel evaluation, social climate

The urgency of the issue related to creating social climate of the work collective can be explained by the fact that our society has undergone through significant political and economic changes that require new attitudes and approaches in all areas of human activity. Psychologists are faced with the need to increase the sum of their knowledge of particular psychological qualities of people working in different fields. The point is that as a matter of fact many managerial decisions, particularly in the context of administrative command system are taken without any regard to psychology of an individual. After all, the main objective of management lies in influencing on the performance, forming the work satisfaction among employees, developing the positive sides of their personality.

Social climate serves as an indicator of the level of psychological involvement of people in psychological activity, as an indicator of successful performance of an individual. [4]

There is no doubt about the fact that social climate is an indicator of the level of social development of the team and its psychological reserves capable of being fulfilled more fully. This, in turn, occurs due to the possible increase of share of social factors in the production pattern, due to the improvement of both the work organization and the working conditions. The level of optimality of social climate in each particular work collective is largely dependent on the overall socio political and ideological climate in the society and in the whole country. [2]

One of the indicators of successful performance of the manager of the organization (company, team) is the degree of maturity of social climate. Thus, B. Parygin points out that social climate is “one of determinants of successful performance of a person in all spheres of life of society.” [1]

The social climate of any institution is generated due to interpersonal interaction that mediates not only inter-personal influences, but also the impact of the subjective environment: things, items, natural phenomena, etc. The mood of one person can affect the mood of the other person; it has an impact on various behavioural acts, activity, and human life. Let's examine the social climate considering three factors: psychological, social and socio-psychological.

Psychological climate is revealed in the form of emotional, conative and intellectual conditions and properties of the group (thus, we can see the climate of optimism, fear, commitment or relaxed will, creative research and intellectual activity of a person, etc.). If a social content is detected in the intelligence, emotions, or will, the social aspect will be manifested in this case, while the social-psychological aspect is manifested in unity, concord, sense of accomplishment, friendship, team spirit.

Social climate is a qualitative aspect of relationships which makes itself felt in the form of a set of psychological conditions promoting or hindering joint productive activity and all-round development of an individual in the group. Such a climate may be favourable, unfavourable, or neutral; it can have a positive or adverse effect on the well-being of a person. [3]

The most important features of a prolific psychological climate in the group (team) are as follows:

Subjective attributes:

trust and mutual insistence on high standards between the group members relative to each other;

- kindness;
- freedom of expression of opinions regarding the matters of team or behaviour of particular individuals;
- absence of pressure on the subordinates on the part of the management staff and recognition of employee's right to make decisions that are important for solving the business matters of the team;
- sufficient knowledge of team members of tasks and situation in the team;
- high degree of emotional involvement and mutual aid in situations where they are needed;
- realizing and assuming responsibility for the situation in the team by each of the team members.

Objective attributes:

high performance indicators;

- low level of employee turnover;
- high level of employee morale;
- lack of tensivity and proneness to conflict in the team, etc. [4]

Among the factors affecting the social climate of the work collective, emphasis should be put on such social-psychological phenomenon as "climatic perturbation". "Climatic perturbation" results from the changes in the living environment of the team or human interaction conditions and affects the well-being of the team as a whole or any of its members. Depending on the mood of people, one can identify "sthenic" or "asthenic" "climatic perturbation". The content, form, duration, and affective tone of "climatic perturbations" characterize its social climate, level of moral development of team members, level of compliance with the pressures of people during the cooperative work activities. Emotional disposition predominating in the team fails to remain invariant not only during the working day, but also in the long run. External emotive factors of team work include socio-economic and social activity aspects, technological and sociodemographic characteristics of interacting subjects. External and internal (subjective) factors which cause "climatic perturbations" can change the social climate in the team.

In order to create and improve the social climate within the team (company), it's advisable to conduct trainings by means of which the psychologists would teach the team members and leaders a refined culture of interaction and communication. The most effective forms of training are such trainings as behavioural training, sensitivity training, role-playing training, video training, etc.

Improving the social climate within the work collective will promote development of social and psychological potential of our society and as a result will lead to a more productive and happy life.

Thus, the main factors affecting the social climate in the team is the meaning of work and satisfaction of people with work; working and living conditions, satisfaction with them; degree of satisfaction with the nature of interpersonal relations with employees; management style, manager's personality and whether he/she satisfied with employees.

### References:

1. Enikeev IM Psychology of Management: teach. guidances. / IM Enikeev – M.: Unity – 2006 – 456 p.
2. Karamushka LM Psychology of Management: teach. guidances. / L. Karamusha – K.: Millennium – 2003. -155 p.
3. Kolominskyy NL optimization problems of social and psychological climate in the Teaching staff: teach. guidances. / NL Kolominskyy – K – 1999 – 285 p.
4. Maksymenko SD General Psychology: teach. guidances. / SD Maksymenko, VA Soloviyenko – K – 2000 – 204 p.



Яківчик В.І.

магістр Національного Університету

Харчових Технологій, Київ

Факультет обліку,

фінансів та підприємницької діяльності

## МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ПАРТИСИПАТИВНОГО ГЕНДЕРНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Ключові слова:** Аудит, рівність, міжнародна організація праці, лояльність.

**Keywords:** Audit, equality, International Labor Organization, loyalty.

Проблеми статусу жінок в Україні та забезпечення гендерної рівності стали предметом обговорення на численних міжнародних та всеукраїнських наукових конференціях.

Останнім часом досить активно ведуться дослідження проблем прав людини в Україні в цілому, а також проблем прав жінок в економічній та політичній сферах тощо. Проблеми формування і реалізації гендерної політики в Україні досліджують українські науковці, посадовці та громадські діячі Н.Б.Болотіна, М.В.Буроменський, Т.Е.Василевська, К.М.Верес та ін.

У розвинутих державах проведення гендерного аудиту на підприємствах є розповсюдженим. Для іноземних інвесторів проведення гендерного аудиту є показником соціальної відповідальності компанії, дотримання міжнародних норм права, успішності і направленості на розвиток. Таким чином, для залучення іноземних інвестицій, проведення гендерного аудиту є перевагою [1, с. 124-128].

Аудит проводився на основі методичних рекомендації, розроблених МОП. Розроблена методологія ставить перед підприємством можливість досягнення таких задач: розширити розуміння того, наскільки комплексний гендерний підхід використовується у діяльності організації та роботі її співробітників; визначити, наскільки гендерно-чутливою є кадрова політика організації; вивчити співвідношення чисельності чоловіків та жінок на різних рівнях.

Грунтуючись на принципах самостійної оцінки і спільної участі, аудит бере до уваги як об'єктивні дані, так і уявлення співробітників відносно того, як досягти гендерної рівності в їхній організації. Головний результат аудиту – звіт, який включає рекомендації по поліпшенню роботи і конкретні заходи, направлені на послідовне виконання підрозділом/організацією рекомендацій аудиту. Методологія аудиту може бути ефективно використана організаторами і в інших ситуаціях, коли необхідно зібрати думки, проаналізувати досвід і організувати навчання, з тим щоб почати процес реформування.

На підприємствах України не встановлені правила проведення гендерного аудиту, тому підприємства за основу беруть «Керівництво по проведенню гендерного аудиту», яку було розроблене МОП.

Механізм проведення аудиту передбачає наступне:

1.Активна робота серед організаторів аудиту.

2.Проведення індивідуальної роботи із співробітниками організації/ підрозділу. Розробляється набір ключових питань для інтерв'ю.

3. Проведення семінарів паралельно з роботою над документацією.

4. Формулювання основних висновків і положень аудиту [2].

В Україні необхідність гендерних аудитів не підносяться належним чином. Роботодавці не розуміють користі від аудиту. Приклади звітів гендерних аудитів, що опубліковані у ЗМІ для інформування населення, підтверджують відсутність дискримінації на українських підприємствах, тобто підкреслюють безглуздість даного заходу і відсутність конструктивних результатів аудиту.

Проте, позитивними наслідками, досягнутими окремими організаціями, де був проведений аудит, дослідники МОП називають [3]:

– гендерний аспект враховується при моніторингу та оцінки виконання спільних цілей і завдань організації;

– з метою створення робочих місць з урахуванням сімейних обов'язків використовується гнучкий робочий графік і робота на дому;

– опубліковані нові, орієнтовані на користувача, матеріали з питань рівності статей і дитячої праці;

– у ряді організацій сформовані групи координаторів з гендерних питань, завдання яких – контролювати виконання рекомендацій аудиту;

– сформульована позиція і стратегія досягнення гендерної рівності з урахуванням умов конкретних організацій.

Таким чином, проведення аудиту дозволяє досягти таких позитивних наслідків, як підвищення рівня лояльності персоналу, покращення іміджу підприємства, підвищення зацікавленості іноземних інвесторів та отримання додаткових переваг при участі у тендерах.

### Література:

1. Пашко Т.Ю. Гендерний аудит как метод анализа социально-экономических отношений на предприятии. Москва.:Академия труда и социальных отношений, 2012. – 124 с.
2. Методология гендерного аудита МОТ, основаного на принципе фактивного участия: Руководство по проведению гендерного аудита: [Електронний ресурс]. М., 2013. — Режим доступу: <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/moscow/info/publ/genderaudit.pdf>
3. Розіна Є. Новое слово в кадровом аудите – анализ гендерного равенства.: Кадровик. Кадровое делопроизводство. — 2012. — № 8. — С. 32-39

Чигринець О. А.

к.е.н., доцент

Шпакович К. А.

студентка

Національного Університету харчових технологій

м. Київ, Україна

## МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

**Ключові слова:** міграція, міграційна політика, дауншифтери.

**Keywords:** migration, migration policy, daunshiftery.

### Вступ

В умовах стрімкої активізації міжнародної мобільності населення України, що відбувається в руслі закономірного для глобалізації наростання світових міграцій, зростає значення регулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру. Адекватна міграційна політика необхідна, з одного боку, для мінімізації обумовлених міграцією ризиків, а, з другого, - для використання значного позитивного потенціалу міграції в інтересах розвитку держави. До цього треба додати, що спроможність національних урядів належним чином регулювати міграційні переміщення є передумовою успішного міжнародного співробітництва, без якого управління міграціями, як багатостороннім процесом неможливе. Попри це, незважаючи на помітний прогрес у сфері розвитку міграційної політики України, що спостерігається останніми роками, чіткого,цілеспрямованого, комплексного регулювання міграціями все ще бракує.

### Результати дослідження

Міграційна політика України зводиться переважно до боротьби з нелегальною міграцією, яка головним чином зумовлена проблемами з оформленням державних кордонів і відсутністю угод про реадмісію з країнами-постачальниками транзиту мігрантів і виконання міжнародних зобов'язань України щодо захисту шукачів притулку. Вирішення загальних питань управління міграційними потоками, зокрема залучення праці іммігрантів для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку, використання потенціалу української діаспори за кордоном, здійснення ефективного міграційного контролю, спрямованого на запобігання негативних наслідків міграції та недопущення порушення прав, свобод і законних інтересів мігрантів і громадян України, перебуває поза фокусом державної політики. [2]

Практика регулювання міграційного руху населення в межах України та за її межами вимагає нового бачення людини у сфері зайнятості, що пов'язано з конкуренцією, свободою і добровільністю вибору сфери суспільно корисної діяльності та зміною місця проживання і праці, зокрема й з віздом за кордон. Широкомасштабна еміграція населення найактивнішого репродуктивного віку негативно впливає на шлюбність і народжуваність, що, в свою чергу, відбивається на відтворенні населення країни в цілому, а також її трудового потенціалу. Ось чому тепер украї необхідними є вироблення і реалізація активної міграційної політики.

Українці – мобільна нація: кожен п'ятий мешканець України хоча б раз у житті змінював місце проживання на час тривалістю більше, ніж півроку. Про це, зокрема, свідчать результати всеукраїнського дослідження щодо міграційних настроїв та «векторів руху» наших співвітчизників, які оприлюднила львівська соціологічна агенція «Фама». [2]

Відтак, серед тих українців, які протягом останнього року думали про зміну поточного місця проживання (15%), більшість вирушила б за кордон (13,4%). Значно менша частка опитаних замислювалась про переїзд у межах України (2,6%). А респонденти, налаштовані на зміну місця проживання в межах нашої країни, найчастіше називали такі міста як Львів, Київ, Івано-Франківськ, Харків.

Опитування працівників-мігрантів дає можливість встановити ієрархію мотивів поїздки за кордон (не завжди легально):

- заробіток з метою поліпшення житлових умов (придбання квартири чи будівництво власного будинку), придбання машини або інших дорогих товарів тривалого вжитку;

- заробіток з метою задоволення поточних життєвих потреб – придбання необхідних товарів повсякденного вжитку (одягу тощо), харчування;

- заробіток з метою накопичення коштів для оплати навчання дітей у вищих навчальних закладах;

- накопичення стартового капіталу для створення власного бізнесу або розвитку вже існуючого власного бізнесу;

- мотиви нематеріального характеру – побачити світ, здобути певні трудові навички, поліпшити знання мови тощо.

Більшість респондентів із закордонними амбіціями тримають курс на Захід. У межах Європи – це такі країни як Польща (1,6%), Німеччина (1,5%), Чехія (0,8%), Італія (0,6%), Іспанія (0,5%), Великобританія (0,4%), Білорусь (0,4%), Нідерланди (0,3%), Австрія (0,2%), Франція (0,2%), Швейцарія (0,2%), Швеція (0,1%), Бельгія (0,1%), Греція (0,1%), Норвегія (0,1%), Словаччина (0,1%), Угорщина (0,1%), Болгарія (0,1%), Молдова (0,1%), Фінляндія (0,1%). Серед потенційних мігрантів є також охочі перетнути Атлантику та оселитись у Північній Америці – у Сполучених Штатах Америки (1,2%) та Канаді (0,6%); у Південній Америці – в Бразилії (0,1%); у басейні Карибського моря – на Ямайці (0,1%); у межах Африканського континенту – в Єгипті (0,1%).

На Схід готові податись значно менше респондентів: на Північний Схід – у Росію (1,2%), в Середню Азію – Казахстан (0,1%). А південний напрямок еміграції представляють країни Близького Сходу, серед яких було вказано Туреччину (0,2%) та Ізраїль (0,2%).

До речі, серед потенційних емігрантів лише 0,2% є «міграційними дауншифтерами». Дауншифтери – це особи схильні відмовлятися від прагнення до пропагованих загальноприйнятих благ, на зразок постійного збільшення матеріального капіталу, кар'єрного зростання, орієнтуючись на життя заради себе, тобто готовими відмовитись від цивілізаційних благ великого міста й оселитись ближче до природи. Решта – «діти міст», тому хочуть переїхати у більші агломерації. [1]

### **Висновки**

Таким чином, останніми роками розвиток міграційної політики України помітно прискорився. Однак позитивні зрушення, що відбулися, радше є реакції-

єю на рекомендації європейських партнерів, ніж результатом розуміння владою місця міжнародної міграції в розвитку України, консолідації суспільства щодо розв'язання міграційних проблем. Отже, політика у сфері міграції повинна формуватися в рамках довгострокової стратегії розвитку країни, мати комплексний, різнорівневий характер, забезпечуватися скоординованою діяльністю різних відомств, базуватися на науково обґрунтованих підходах, мати розуміння та підтримку у суспільстві.

**Список використаних джерел:**

1. Газета Міграція. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: (<http://migraciya.com.ua/>)
2. Державна міграційна служба України. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: (<http://dmsu.gov.ua/>)

## EMPLOYEE MOTIVATION

**Keywords:** motivation, human resource, employees.

In the increasingly competitive business environment of recent years, finding ways to motivate employees has become a pressing concern for many managers. Motivation is one of the most important issues in management. The reason for this is quite simple: Companies fulfill their objectives if their employees and management are being efficient. Nowadays, motivation and content of the employees comprise the core of interest of the contemporary human resource management, because only by creating the high quality motivation system can the organization benefit to improve its competitive ability and advantage on the market.

Therefore, there are three major reasons for motivation:

- To improve productivity, efficiency and creativity.
- To improve the working environment.
- To strengthen competitive advantages and success.

To define motivation properly and concisely is pretty hard. The answer to the question “What is motivation?” was different through the ages and in different cultures. Motivation can be defined as a process, which triggers an activity in a man directed towards certain objects and its coordination in order to achieve a certain goal. Motivation represents an energy which guides us towards fulfilling a goal. That is a complex phenomenon which shapes human behavior. Motivation in an organization can be defined as a guided behavior of the employees towards organizational goals but also towards satisfying personal needs and goals at the same time. [1, 85]

Motivating employees can be material or non-material.

Material compensation and incentives are directed toward securing and improving financial status of employees and financial compensation for work. Given the degree of directness of material or financial benefits and total compensation for employees in an organization, there are two basic types of financial compensation:

a) direct material gains which employees receive as money through wages, such as the salary system and other material incentives (salary, bonuses and incentives, fees for innovation and improvement, rewards for spreading the knowledge)

b) indirect material gains which contribute to individual material standard although employee does not receive them directly in the form of wages and money, and are not distributed according to the criteria of working life and success, but are acquired by employment in a particular organization (scholarships, tuition fees, study tours, trainings). [1, 84]

However, most human needs are of non-material nature. This means that organizations with material rewards and the satisfaction of material needs and aspirations, needs to satisfy other needs and aspirations of people. Many non-material motivating strategies can be grouped into a broad framework of the employee empowerment, which is becoming a strong trend, the dominant concerns of contemporary managers aimed at increasing orga-

nizational flexibility and efficiency. Its purpose is to increase quality and speed of decision making and responding to consumer demands and opportunities in the environment, but also the general interest and motivation of employees for solving problems and progress. Most common non-material rewards are work design, different management styles, employee participation, management by objectives, flexible working hours, acknowledgement and giving feedback, organizational culture and continuous training as well as development opportunities and career development.

Having in mind that the success of a company or an organization depends on the capabilities and motivation of its employees, and the success and employee motivation depend on the ability of the manager who leads them, therefore, one can conclude that the manager's behavior greatly influences employees' behavior. The manager is also responsible for motivating employees, which implies winning people over and guiding them in a certain direction in order to gain results. Most of the employees should be motivated to a certain extent, so managers have to provide an environment in which one can achieve high levels of motivation.

A motive and motivation are very important psychological characteristics in management. An individual needs certain abilities, means, working conditions, but also motivation in order to succeed in a certain field, which means that all of these factors together influence one's behavior and his success. It is important for managers to care about the employee motivation because it governs some relations in the organization. It is important to care about employee motivation and maintain it in order to have it as a constant. [2, 173]

Thus, employee motivation is one of the key preconditions for success in business. Employee motivation depends a great deal on the management's capabilities, behavior and actions, ability to stimulate employee motivation, to create the organizational environment which will result in the employees being motivated. In such an environment the employees build up self-esteem as individuals and as employees. Contemporary ways of doing business make the management focus on motivation and employees being content. The organization can improve its competitive advantage on the market only by establishing a healthy motivation system. Of course, one should get to know all of the key elements in detail if he wants to put them in practice.

#### References:

1. Cascio W., „Human Resource Management”, Sixth Edition, McGraw-Hill, 2008. – 302s.
2. Certo, S. C., and Certo, S. T., Modern management. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall, 11th ed., 2008. – 208s.

## RESEARCH OF PERSONNEL EFFICIENCY

**Keywords:** personality measures, personnel evaluation

Personnel are the most valuable assets of any organization. There could be state of the art, machines, materials and even money yet nothing gets done without man-power. Knowledge is the ability, the skill, the understanding, the information, which every employee is required to acquire in order to function effectively and for the organization to function efficiently.

Many scientists and managers are looking for ways to achieve the best results through effective work and management. Personality measures are increasingly being used by managers and human resource professionals to evaluate the suitability of job applicants for positions across many levels in an organization.[3] As efficiency is the economic effect per unit of a certain resource, the purpose of research is theoretical-methodological grounding and development of practical recommendations to evaluate the effectiveness of staff.

The personal performance evaluation system comprises the procedures for evaluating the performance of individuals, the associated evaluation factors and the evaluation scale. The impact of personal performance on the personal salary element is stipulated in the collective agreement. The evaluation is an important element in the work of supervisors and staff administration, and in interaction between individual employees and their supervisors. A successful evaluation requires careful preparation. [2]

The main purpose of evaluating the effectiveness of personnel is its continuous monitoring. Being limited to statistical indicators, the method of determining efficiency of staff has a significant disadvantage, such as lack of data to identify trends of development and, on their basis, to further plan employee activities. That is why it is proposed to use both static and dynamic indicators of employees' performance. As dynamic indicators, it is proposed to choose annual growth rate of the efficiency of personnel, the nature of efficiency (intensive, extensive). In addition, an important part of the analysis of trends in any economic processes and phenomena is formalization of this trend by identifying and explanation of trend equation. Therefore, the calculation of specific performance should be supplemented by modeling processes of efficiency development. Evaluating the effectiveness of personnel at the enterprise should include the following areas of calculations: 1) calculation of static performance indicators that show the efficiency of particular time or period of time; 2) calculation of dynamic performance indicators (eg, describing the change of static indicators over time); detection and analysis of trends in staff efficiency; 3) determination of indicators of influence of efficiency on staff performance. [1]

Organizations are increasingly using personality measures as a component of their personnel selection decisions. Choice of an appropriate personality measure for use in predicting job performance should be based on careful consideration of the expected



theoretical or conceptual relations between the personality predictor and performance criterion of interest, as well as the appropriate level of analysis between predictor and criterion measures.

Realizing the full potential of using personality measures to predict job performance requires consideration of potential moderator and mediator effects due to the situationally specific nature of personality predictors.[3]

It is very important to evaluate the relationship between effective use of personnel and productivity of business. In general, the suggested technique adequately describes the process of staff performance and determines its efficiency.

#### **References:**

1. Petruța Blaga, Boer Jozsef, Increasing Human Resource Efficiency in the Production Process. – 2014, Volume 12, Pages 469-473
2. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ: КНЕУ, 2012. – 235-236 с.
3. Thoresen, C. J., Bliese, P. D., Bradley, J. C., & Thoresen, J. D. (2004). The big five personality traits and individual job performance growth trajectories in maintenance and transitional job stages. *Journal of Applied Psychology*, 89(5), 835–853.

**Корольок Т.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту  
Тернопільський національний технічний університет  
ім. І. Пулюя

## КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ В ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

**Ключові слова:** ризик, класифікація, група, вид, діяльність.

**Keywords:** risk, classification, group, kind, activity.

Невизначеність, ймовірність, збитки, ризик – поняття, що існують, як в житті людини, так і в суспільстві в цілому. Невизначений або імовірнісний характер певних процесів, подій, ситуацій, дій зумовлює те, що останні відбуваються за таких умов неоднаково. Така ситуація призводить до неможливості однозначного передбачення настання очікуваного результату. Відповідно вплив на результат залежить від ідентифікації ризикових ситуацій, системи управління ризиками, якості прийнятих рішень суб'єктів. Тому важливе значення має наявність інформації про ризики, які притаманні економіці в цілому, галузі, виду діяльності, певному господарюючому суб'єкту, їх систематизація та класифікація з метою їх управління.

Огляд наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених дав можливість систематизувати та класифікувати ризики за галуззями економічної науки: 1) політична економія (А. Маршалл, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер); 2) фінанси (страхування) (С.С. Осадець, В. А. Борисова, О. В. Огаренко, Л. М. Горбач); 3) облік (А. Є. Шевельов, Є.В. Шевельова, І. М. Вигівська); 4) математична економіка (А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Є.Ю. Хрустальов, Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко); 5) менеджмент (Н. В. Хохлов, І.Т. Балабанов, О. С. Шапкін, І. А. Бланк); 6) аналіз (М. В. Грачова); 7) економіка підприємства (В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Онопрієнко). Крім цього, дослідження наукових праць дозволило встановити ряд науковців, які вивчали класифікацію ризиків в цілому в економіці (Л. Н. Тепман, Л. Ф. Догіль, В. В. Римкевич, А. Б. Кондрашин, Т. В. Пепа).

Вчені політичної економії виходили з простих економічних відносин і пов'язували класифікацію ризиків з підприємницькою діяльністю: особистий і підприємницький (А. Маршалл); ризик підприємця (позичальника), ризик позикодавця (кредитора) та ризик зміни цінності грошової одиниці (Дж. Кейнс); ризик, пов'язаний з можливим технічним провалом виробництва, що включає небезпеку втрати благ, породжену стихійними лихами, та ризик, викликаний відсутністю комерційного успіху (Й. Шумпетер).

Класифікація ризиків представників галузі страхування зумовлена джерелами виникнення ризиків (природні та антропогенні), обсягом (великі та масові) та величиною (катастрофічні, великі, середні, малі та незначні) ризиків, рівнем їх наслідків (чисті та спекулятивні), тобто види ризиків у страхуванні є результатом настання випадкових подій та їх наслідків.

А. Є. Шевельов та Є. В. Шевельова виділяють у групі ризиків, які притаманні будь-якому виду діяльності господарюючого суб'єкта, інформаційний ризик, який визначають як ризик, пов'язаний з втратою і спотворенням інформації, що призводить до непередбачуваних втрат. До інформаційних ризиків відносять ризики, пов'язані із здійсненням бухгалтерської діяльності на підприємстві, які об'єднали в групу «ризики в бухгалтерській справі» (ризики в бухгалтерському обліку, податкові ризики). І. М. Вигівська в якості критеріїв класифікації ризиків в бухгалтерському обліку визначила види і форми діяльності суб'єкта господарювання (підприємницькі ризики, ризики непередбачуваної діяльності та ризики, притаманні будь-яким видам і формам діяльності суб'єкта господарювання).

Представники математичної економіки на основі систематизації різних джерел з фінансового менеджменту, ризикології, аналізу, теорії вибору та прийняття рішень наводять класифікацію ризиків за дев'ятьма ознаками: 1) за масштабами і розмірами (глобальний, локальний); 2) за аспектами (психологічний, соціальний, юридичний, політичний, медико-біологічний, комбінований); 3) за ступенем об'єктивності й суб'єктивності рішень (з об'єктивною ймовірністю, з суб'єктивною ймовірністю, з об'єктивно-суб'єктивною ймовірністю); 4) за ступенем ризикованості рішень (мінімальний, припустимий, критичний, катастрофічний); 5) за типами ризику (динамічний, статичний); 6) щодо часу прийняття ризикових рішень (своєчасний, запізнений, випереджальний); 7) за кількістю осіб, які приймають рішення (індивідуальний, колективний); 8) щодо ситуації (стохастичний, конкуруючий); 9) відносно діяльності економічних суб'єктів (виробничий, фінансовий, інвестиційний, ринковий).

Найбільше уваги класифікації ризиків приділено в системі менеджменту, оскільки представники даної галузі економічної науки дають розширену класифікацію ризиків за різними ознаками: причини виникнення (природні, екологічні, політичні, транспортні, майнові, торговельні); сфери виникнення (виробничий, комерційний, фінансовий); наслідки ризиків (чисті та спекулятивні); характер діяльності (підприємницькі, фінансові і комерційні, професійні, інвестиційні, транспортні, промислові); об'єкти ризиків (ризики завдання шкоди життю та здоров'ю громадян і майнові ризики); купівельна спроможність грошей (інфляційні, дефляційні, валютні, ризик ліквідності); інвестиційні (ризики втраченої вигоди, ризики зниження прибутковості, біржові ризики, селективні ризики, ризик банкрутства).

В сфері аналізу найбільша увага приділена вивченню проектних ризиків, зокрема визначено ті ризики, які виникають в процесі розробки проектів, та ризики, які можуть залежати від політичної ситуації, законодавчої бази, екологічної ситуації в країні, соціальних чинників.

У праці з економіки підприємства вчені пропонують класифікацію ризиків за трьома ознаками: рівень прийняття рішень (глобальні і локальні), період дії ризику (довгострокові і короткострокові) і фактори появи ризику (ризики, пов'язані з природою людини, з природними факторами, з науково-технічним прогресом, з виробничо-комерційною діяльністю).

Поряд з цим є вчені, які у своїх працях розкривали класифікацію ризиків в економіці в цілому. Серед таких вчених можна виділити Л. Н. Тепмана, який представив вісім класифікаційних ознак з виділенням видів ризиків: природа виникнення (суб'єктивний, об'єктивний), види підприємницької діяльності (фінансовий,

юридичний, виробничий, комерційний, інвестиційний, страховий, інноваційний), етапи вирішення проблеми (ризиків на етапі прийняття рішення та на етапі реалізації рішення), масштаби (локальний, галузевий, регіональний, національний, міжнародний), сфера виникнення (зовнішній, внутрішній), можливості страхування (ризиків, що підлягають страхуванню, та ті, що не підлягають страхуванню), можливості диверсифікації (систематичний, специфічний), ступінь допустимості (мінімальний, підвищений, критичний, недопустимий).

З метою підвищення ефективності процесу управління ризиками Л. Ф. Догіль поділяє їх на категорії, групи, види, підвиди і різновиди. Серед загальних категорій ризику, пов'язаних з процесом господарювання, виділяє психологічну, медико-біологічну, політичну, юридичну, природню, соціальну, екологічну, економічну. В залежності від очікуваного результату в результаті ризикової події господарські ризики поділяються на дві великі групи – чисті та умовні. За обґрунтованістю ризикових ситуацій, можливості їх страхування та зацікавленості суб'єктів господарювання йти на ризиковані дії розрізняють наступні підвиди ризиків: мотивовані, немотивовані, змішані мотивовано-немотивовані, страховані, нестраховані.

В. В. Римкевич пропонує класифікувати ризики з позицій складності економічної системи (економічні, політико-економічні, економіко-правові, соціально-політичні), багаторівневості і масштабності економічних відносин (макроекономічні, мікроекономічні та глобальні), можливого результату (чисті і спекулятивні), джерел виникнення (зовнішні і внутрішні), передбачуваності (передбачувані та непередбачувані), основної причини виникнення (природні, екологічні, політичні, транспортні та комерційні).

А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа визначають класифікацію підприємницьких ризиків як розподіл ризиків на окремі групи (класи) по певних ознаках з урахуванням завдання дослідження: групи ризиків (чисті та спекулятивні ризики); категорії ризику (природні, екологічні, політичні, транспортні, комерційні, нетрадиційні ризики); види ризику (країнові, технічні, страхові, внутрішньо-підприємницькі, виробничі, інноваційні, фінансові, валютні, кредитні, управлінські); підвиди ризиків (валютний, процентний, кредитний ризик).

Вивчення вітчизняних та зарубіжних праць з питань класифікації ризику дало можливість встановити наступні рівні в структурі класифікації ризику: 1) група → вид (С. С. Осадець, В. А. Борисова, О. В. Огаренко, Л. М. Горбач, Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко, А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Є. Ю. Хрустальов, В. Я. Хрипач, Г. З. Суша, Г. К. Онопрієнко, Л. Н. Тепман, М. В. Грачова, Н. В. Хохлов); 2) група → вид → підвид (А. Є. Шевельов, Є. В. Шевельова, І. М. Вигівська, О. С. Шапкін, В. В. Римкевич, І. А. Бланк); 3) група → категорія → вид → підвид (А. Б. Кондрашихін, Т. В. Пепа); 4) категорії → групи → види → підвиди → різновиди (Л. Ф. Догіль, І. Т. Балабанов). Крім цього, можливі й інші варіанти класифікації ризиків, зокрема поділ на різновиди або типи ризиків. Однак найбільш поширений перший або другий підхід до класифікації ризиків, які часто називають двох-трьох рівневі класифікатори. Така класифікація полегшує вимірювання та оцінку ризиків, тобто дає можливість враховувати обставини та фактори ризику, та є придатна для практичного використання. В цілому огляд літературних джерел з питань класифікації ризиків дає змогу стверджувати, що різні групи науковців досліджують питання класифікації ризиків з точки зору своєї професійної діяльності.

**Акопджанян Лена Варужановна**

студентка 3 курса ФГБОУ ВПО

Донской государственной аграрный университет

**Баранова Ирина Владимировна**

к. э. н., ст. преподаватель, ФГБОУ ВПО

Донской государственной аграрный университет

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**Аннотация:** в статье проанализирована инвестиционная деятельность Чеченской Республики. В настоящее время Чеченская Республика занимает важное место в обеспечении продовольственным сырьем Российской Федерации.

**Ключевые слова:** Чеченская Республика, валовой региональный продукт, инвестиционная активность, экспортная деятельность.

**Abstract:** the article analyzes the investment activities of the Chechen Republic. Currently, the Chechen Republic occupies an important place in ensuring food raw materials of the Russian Federation.

**Key words:** Chechen Republic, Gross regional product, investment activity, export activity.

Чеченская республика играет важнейшую роль в обеспечении продовольственным сырьем РФ, так как находится в более благоприятных по сравнению с другими регионами страны природно-климатических условиях.

По объему валового регионального продукта (ВРП) Чеченская Республика находится в числе отстающих регионов России (70 место в 2012 г. среди субъектов РФ). Валовой региональный продукт, произведенный Чеченской Республикой в 2012 г., составил 0,21 % от общероссийского уровня показателя и 8,5 % от уровня Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), данное соотношение соблюдается на протяжении периода 2009-2013 гг., что несколько выше соответствующих долей показателя в период 2006-2007 гг.; 0,13 % и 7% соответственно. При этом в номинальном выражении ВРП республики в 2012 г. по отношению к 2006 г. вырос в 4,5 раза, спад восходящей динамики был зафиксирован лишь в 2009 г., что отчасти связано с последствиями, кризисных явлений в экономике страны (таблица).

Чеченская Республика существенно отстает по величине произведенного ВРП в расчете на душу населения как от среднероссийского уровня, так и от среднего уровня по СКФО. По величине ВРП, произведенного республикой в расчете на душу населения, Чеченская Республика находится на 7-м месте среди субъектов СКФО и на 80-ом среди субъектов РФ, отставая по итогам 2012 г. от среднероссийского показателя в 4,4 раза и в 1,6 раза от уровня СКФО.

В номинальном выражении за период 2006 – 2012 гг. уровень показателя вырос в 3,9 раза (для сравнения по СКФО в 3,3 раза, по России в 2,8 раза). Рост показателя при этом сопровождался ростом численности населения Чеченской Республики в 1,13 раза, в то время как в СКФО и России восходящая динамика численности насе-

**Таблица**

Динамика ВРП Чеченской Республики в сопоставлении с субъектами СКФО в 2006 – 2012 гг., млн. руб.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
СКФО	457117,5	573220,1	728230,9	786670,9	891834,3	1064842,8	1214729
Республика Дагестан	124153,5	156928,8	216277,2	257832,7	274354,2	327030,8	377974,6
Республика Ингушетия	9033,5	16812,4	19172,9	18953,3	19929,1	26112,8	36888,1
Кабардино-Балкарская Республика	43309,7	48908,7	58093,4	65660,1	77086,4	90634,8	105922,4
Карачаево-Черкесская Республика	23260,1	27469,7	35714,2	38584,1	43651,5	49605,4	59512,8
Республика Северная Осетия	43341,2	528904,8	57707,4	64081,1	75327,4	85192,1	99715,0
Чеченская Республика	32344,4	48056,1	66273,0	64308,3	70694,9	86319,5	103677,4

ления отсутствовала. Большая часть добавленной стоимости в экономике Чеченской Республики генерируется сферами деятельности, носящими непроеизводственный характер, что не способствует реализации основной функции экономической системы: удовлетворение потребностей населения, т.к. экономика республики создает потребительную ценность в недостаточной мере.

По итогам 2012 г. наибольшая доля принадлежала следующим видам экономической деятельности: торговля (21%), государственное управление (19%), строительство (16%), сельское хозяйство (10%), образование (9%). В рассматриваемом периоде (2008 – 2012 гг.) структура ВРП Чеченской Республики не претерпела значительных изменений. Достаточно существенно увеличился лишь вклад торговли в экономик (10%).

У Чеченской Республики отсутствуют международные рейтинги инвестиционной привлекательности. Ведущими международными рейтинговыми агентствами (Standard & Poor's, Moody's, Fitch IBCA) не проводилась оценка кредитного рейтинга Чеченской Республики. Именно независимые оценки указанных структур имеют авторитет у иностранных инвесторов при выборе региона вложения средств. В показателях, характеризующих инвестиционный климат Чеченской Республики, наблюдается положительная динамика, что свидетельствует о формировании благоприятных тенденций. Несмотря на итоговую формальную статичность рейтинга инвестиционного климата Чеченской Республики в период 2006 – 2013 гг., по критериям, лежащим в его основе (инвестиционный риск и инвестиционный потенциал), из всех составляющих инвестиционного потенциала наиболее высокими позициями обладают инфраструктурный (24), потребительский (56), финансовый (59), трудовой (66) ранги. Наименее выражены риски (в порядке убывания степени значимости): экологический (15) и управленческий (45).

Отсутствие кредитов банков в структуре привлеченных инвестиций в капитал Чеченской Республики подтверждает неразвитость финансовой структуры региона и низкой ликвидности располагаемых активов у потенциальных заемщиков ресурсов. В качестве привлеченных средств в экономику Чеченской Республики выступают бюджетные средства, преимущественно из федерального бюджета (70% привлеченных средств), посредством использования инструмента государственных программ.

В целом Чеченская Республика обладает низким инвестиционным потенциалом. В соответствии с конкурентной позицией отраслей экономики республики в сравнении с другими субъектами СКФО, а также с отраслевой специализации Чеченской Республики в системе разделения труда в целом по РФ основными отраслевыми приоритетами являются:

а) развитие промышленности (нефтехимический комплекс, агропромышленный комплекс, пищевая индустрия; строительный комплекс, и т.д.);

б) развитие электроэнергетики. Создание генерирующих мощностей в районах республики (Грозный-Аргун-Гудермес) является необходимым условием улучшения инвестиционного климата.

в) развитие отраслей сферы услуг. Стимулирование входа розничных сетей на рынок республики способно катализировать инвестиционные процессы в производственных отраслях экономики и более полно удовлетворить потребности населения.

Финансовая система республики характеризуется дефицитом капитала во всех ее секторах, отсутствием собственных региональных банков, низким уровнем конкуренции в банковском секторе, неразвитостью страхового рынка и отсутствием фондового рынка, что не позволяет в должной мере инвестировать в развитие экономики. Банковский сектор Чеченской Республики характеризуется относительно небольшим количеством кредитно-финансовых организаций. Банковские услуги на территории республики осуществляют 7 организаций, среди которых: ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО АКБ «Московский индустриальный банк», ОАО АКБ «МосОблБанк», ОАО «Банк ВТБ», ООО «Сетелем Банк», ООО КБ «Каспий».

Общий объем кредитов, выданных кредитными учреждениями, в 2012 г. составил 10465 млн. руб., что составило всего 2,4% от выданных кредитов на территории субъектов СКФО, из которых 75,9% приходились на физических лиц и 24,1% на предпринимательский сегмент.

Итак, из вышесказанного можно сделать вывод, что Чеченская Республика играет важнейшую роль в обеспечении продовольственным сырьем Российской Федерации, однако по величине произведенного ВРП в расчете на душу населения существенно отстает по сравнению с другими регионами страны. Но, несмотря на это, Чеченская Республика может обеспечивать свой регион всем нужным сырьем и экспортировать свой товар в другие страны.

#### Список Литературы:

1. Брицына Н.Н., Попова Л.В., Баранова И.В. Влияние глобализации на развитие малых форм предпринимательства // Сборник: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. – Материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014, С. 52-53.

2. Интернет-портал «Федеральная адресная инвестиционная программа России». URL: <http://fair.economy.gov.ru>.
3. Официальный сайт Администрации Главы и Правительства Чеченской Республики. URL: <http://adminchr.ru>.
4. Официальный сайт Главы и Правительства Чеченской Республики. URL: <http://chechnya.gov.ru>.
5. Официальный сайт Департамента государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития России. URL: <http://fcr.economy.gov.ru>.
6. Кузнецов В.В., Гарькавый В.В., Тарасов А.Н., Баранова И.В. и др. Прогнозирование социально-экономического развития сельских территорий модели, методы, инструментарий / Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов Россельхозакадемии. Ростов-на-Дону, 2008.



## LEADERS IN IMPLEMENTING THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

*The paper highlights the performance of corporate sector in implementing the concept of sustainable development. The study examines the most popular rankings in sustainable development and identifies the leaders.*

**Keywords:** *the concept of sustainable development, corporate social responsibility, rankings in sustainable development, The Dow Jones Sustainability Indices, sustainable corporations, sustainable cities.*

Mankind faces many *challenges* today. The most pressing of them are poverty, hunger, pollution, inefficient use of natural resources and more. They don't allow building the future we want.

The United Nations Conference on Sustainable Development (Rio+20) took place in 2012. Heads of state and government adopted the outcome document, entitled "The future we want", and renew their commitment to sustainable development. However, sustainable development is not possible without the involvement of corporate sector in its implementation. More companies realize their responsibility to consumer, environment and society. The business agents become socially responsible, carry out activities relating to corporate philanthropy, implement the concept of green office, green marketing, etc. Commitment to sustainable development provides additional opportunities and business benefits. Eventually, there is a need to assess companies.

There are many rankings in sustainable development. First of all, turn to the Dow Jones Sustainability Indices (DJSI). It was launched in 1999 to track the financial performance of the leading sustainability-driven companies worldwide based on an analysis of financially material economic, environmental and social factors with a strong focus on long-term shareholder value. General criteria relating to standard management practices and performance measures such as Corporate Governance, Human Capital Development and Risk & Crisis Management are defined and applied to each of the industries. The DJSI use a best-in-class approach and choose companies across all industries that outperform their peers in numerous sustainability metrics. Therefore, S&P Dow Jones Indices LLC in the US, one of the world's leading providers of financial market indices, and RobecoSAM AG in Switzerland, the investment specialist, invited 3,395 companies, including 800 companies from emerging markets, to participate in Corporate Sustainability Assessment in 2014-2015. This year there were 319 companies from 26 countries. Leaders in each of the 24 industry groups (GICS) are listed in Table 1.

Some leaders in their industries, comparing 2012-2013 and 2013-2014, are still the same: Siemens AG, Akzo Nobel NV, Telenet Group Holding NV, Roche Holding AG, Lotte Shopping Co Ltd, Alcatel-Lucent, Air France-KLM [1]. Dow Jones Indices have a complex assessment algorithm and a rules-based methodology. However, we often turn to experts in

**Table 1.**

The DJSI leaders in 24 industry groups [1]

<b>Company</b>	<b>Industry Group</b>	<b>Country</b>
BMW	Automobiles & Components	Germany
Westpac Banking Corp	Banks	Australia
Siemens AG	Capital Goods	Germany
SGS SA	Commercial & Professional Services	Switzerland
LG Electronics Inc	Consumer Durables & Apparel	Republic of Korea
Sodexo	Consumer Services	France
ING Groep NV	Diversified Financials	Netherlands
Thai Oil PCL	Energy	Thailand
Woolworths Ltd	Food & Staples Retailing	Australia
Unilever NV	Food, Beverage & Tobacco	Netherlands
Abbott Laboratories	Health Care Equipment & Services	United States
Kao Corp	Household & Personal Products	Japan
Swiss Re AG	Insurance	Switzerland
Akzo Nobel NV	Materials	Netherlands
Telenet Group Holding NV	Media	Belgium
Roche Holding AG	Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	Switzerland
GPT Group	Real Estate	Australia
Lotte Shopping Co Ltd	Retailing	Republic of Korea
Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd	Semiconductors & Semiconductor Equipment	Taiwan
Wipro Ltd	Software & Services	India
Alcatel-Lucent	Technology Hardware & Equipment	France
Telecom Italia SpA	Telecommunication Services	Italy
Air France-KLM	Transportation	France
EDP Energias de Portugal SA	Utilities	Portugal

a particular field. It shows the next ranking.

The GlobeScan and SustainAbility surveyed 887 expert stakeholders from 5 sectors (corporate, government, NGOs, institutional, service) across 87 countries. The survey was intended to identify global leaders in corporate social responsibility (CSR) and sustainable development. Leaders were defined by the following main characteristics: commitment to sustainability values, sustainable products and services, core business model, environment, transparency, stakeholder engagement, supply chain management, research and development, leadership with strong values.

Top 12 leaders of the survey include: Unilever, Patagonia, Interface, Marks & Spencer, Nestle, Natura, Nike, GE, Walmart, Puma, IKEA and Coca Cola.

Unilever is regarded as the number-one corporate sustainability leader for the fourth year in a row. The thirty-three percent of expert respondents identify the company as a “leader in integrating sustainability into its business strategy.” The company successfully follows the Unilever Sustainable Living Plan and gets considerable benefits from it, such as: profitable growth for brands, saving costs and driving innovation. Patagonia was supported

**Table 2.**

The Global 10 Most Sustainable Corporations [3]

Rank	Company	Country	GICS Industry	Overall Score
1	Biogen Idec	United States	Biotechnology	73.50%
2	Allergan	United States	Pharmaceuticals	72.80%
3	Adidas	Germany	Textiles, Apparel & Luxury Goods	72.60%
4	Keppel Land	Singapore	Real Estate Management & Development	71.30%
5	Kesko	Finland	Food & Staples Retailing	70.00%
6	BMW	Germany	Automobiles	69.20%
7	Reckitt Benckiser Group	United Kingdom	Household Products	68.80%
8	Centrica	United Kingdom	Multi-Utilities	68.50%
9	Schneider Electric	France	Electrical Equipment	68.40%
10	Danske Bank	Denmark	Banks	68.40%

by 9% of respondents, Interface – 7% and M&S – 6%. Experts anticipate that the economic aspects of sustainable development will receive greatest attention in the near term. Experts also consider that the main drivers of sustainable development are competitive pressure, green consumerism and technology [2].

Media and investment advisory company Corporate Knights presents the 2015 Global 100 Most Sustainable Corporations in the World index. Assessment based on the following indicators: energy efficiency, carbon dioxide emissions, waste, innovation, gender diversity of the executives, production safety, taxes, staff turnover and more. The ten best companies are shown in Table 2.

The United States companies have the largest presence in the Global 100 (20 companies on the list). The leader of 2015 is Biogen, a Massachusetts-based biotechnology firm. It should be mentioned that Biogen was on the second place in the 2014 Global 100 Most Sustainable Corporations and 8<sup>th</sup> in 2013 Global 100. In 2014, the first place belonged to the Banks – Australian Westpac Banking Corporation, but it decreased up to 40 positions. The second place belongs to American pharmaceutical company Allergan. In previous years the company was not in the Global 100 at all. German sportswear company Adidas finished third. The company has considerably strengthened its position this year, because it was in 8<sup>th</sup> place in 2014 and 17<sup>th</sup> in 2013. It is interesting that the fourth is Singaporean real estate corporation Keppel Land and three more Singaporean companies are also presented in the Global 100 [3]. Besides it Singapore is one of the world most sustainable cities that ARCADIS Sustainable Cities Index shows.

ARCADIS is the leading global natural and built asset design & consultancy firm, which try to explore how cities are seeking to strike the balance between People, Planet and Profit (3 sub-indices) with the help of Sustainable Cities Index. The methodology of assessment consists of 20 input indicators of main sub-indices such as: health, green spaces, energy efficiency, GDP per capita, air pollution, education etc. ARCADIS chooses 50 cities from 31 countries and ranks them across these indicators. Ten most sustainable cities in the world are: **Frankfurt, London, Copenhagen, Amsterdam, Rotterdam, Berlin, Seoul, Hong Kong, Madrid, Singapore**. Frankfurt leads the Profit and Planet sub-ranking and

Rotterdam tops the People factor, **which mainly depends on Education factor**. Cities are performing better for being sustainable for Profit and Planet purposes, but are failing to sufficiently meet the needs of their People. **Leaders are European cities, and no US city makes it into the top ten. The first North American city is Toronto; it is on the 12<sup>th</sup> place. The 15<sup>th</sup> and the 19<sup>th</sup> places respectively belong to the most sustainable US cities: Boston and Chicago.** US cities perform better for Profit sub-index. In South America, Santiago (30<sup>th</sup>) and Sao Paulo (31<sup>st</sup>) are the two highest ranking cities. Asia is represented by two extremes in the ranking: 3 places in the top ten and 4 at the end [4].

Cities must find ways to balance social, economic and environmental constituents of the concept of sustainable development in order to be really sustainable cities. High profits of cities should be properly distributed for landscaping without damage to the environment and create favorable conditions for work and life.

Any company depends on the commitment, loyalty of its consumer. Therefore the 2014 Global CSR RepTrak<sup>®</sup>, which highlights the growing importance of corporate social responsibility and sustainability issues for consumers, is very important. Reputation Institute is the world's leading reputation-based advisory firm. It is not the first time when it works on such study. According to the data, today, 89% of consumers are willing to recommend companies with excellent CSR RepTrak<sup>®</sup> scores. Only 6% of consumers recommend companies with poor CSR RepTrak<sup>®</sup> scores. The research has enabled to rank companies with the best reputation in CSR and sustainable development. Assessment based on the following criteria: workplace, governance and citizenship. The American company Microsoft was the leader for two years in a row. In 2014, it gives way to Google. The top 10 companies also include: Walt Disney, BMW, Apple, Lego, Volkswagen, Intel and Rolex (tie), Daimler. Nestle left the top ten, freeing up space for new member – Lego. The Walt Disney Company and Google also have the best corporate reputations in the world with consumers. They use feedback from customers and stakeholders to make better business decisions. The study revealed that even the most reputable companies in the world lag in their CSR reputation: out of 101 global companies in the ranking, only 6 have strong reputation for their CSR. The main issue is that consumers are unaware about the effectiveness of CSR initiatives. Increasing public awareness of company's CSR performance is a key to maximizing the return on investment (ROI) in CSR and sustainability. Companies that understand how to create positive perceptions of their CSR programs gain reputational and business benefit in the form of increased sales and recommendations from consumers [5].

Therefore, the main conclusions are the following:

1. The Dow Jones Sustainability Indices focuses great attention to financial performance of business agents and chooses the leader in each industry.

2. GlobeScan and SustainAbility are based on the opinion of experts and define the general leader (Unilever). The company is also a leader in its industry group in the DJSI in 2014.

3. Corporate Knights determine the Global 100 Most Sustainable Corporations. Compared with the DJSI, BMW is a leader in its industry group in both cases. Instead of it, Belgian Telenet Group Holding and Taiwan Semiconductor Manufacturing did not hit the top 100. Unilever, the leader in the industry group and experts opinion takes only 22<sup>nd</sup> place, but remains the leader in its category. It is interesting that Westpac Banking Corp, who was the leader of the previous Top 100, remaining the leader of the Dow Jones Sustainability

Indices in its industry group.

4. Sustainable Cities Index shows that the principles of the concept of sustainable development are best realized in Europe, North America and most developed cities in Asia. The leaders are **Frankfurt, London and Copenhagen**.

5. The leader of the 2014 Global CSR RepTrak<sup>®</sup> is Google. BMW, a leader of the DJSI and Corporate Knights, also is in the top ten according to consumers. One of the main challenges lies in realizing the consumers about the work of corporate sector towards sustainable development.

### References

1. Dow Jones Sustainability Indices [E-resource]. Available at: <http://www.sustainability-indices.com/>.
2. The 2014 Sustainability Leaders. A GlobeScan/SustainAbility Survey [online]. Available at: <http://goo.gl/FkaEYv>.
3. Corporate Knights. 2015 Global 100 Results [online]. Available at: <http://goo.gl/ZgEb8v>.
4. ARCADIS Sustainable Cities Index [E-resource]. Available at: <http://www.sustainablecitiesindex.com/>.
5. Reputation Institute. 2014 CSR RepTrak<sup>®</sup> 100 Study [online]. Available at: <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/csr-reprtrak-100>.

**Shmatkovska Tatjana O.**

Ph. D. in Economics,  
Associate Professor of the Accounting and Audit Department,  
Lesya Ukrainka Eastern European National University,  
Ukraine

**Шматковська Т. О.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна

## ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES DIVERSIFICATION PROCESS

### **Анотація**

*В публікації зазначено, що головна мета диверсифікації діяльності підприємств обумовлена наявністю жорсткої конкуренції та необхідністю гнучко реагувати на швидкоплинні зміни ситуації на ринках і в галузях діяльності підприємств. Практичне вирішення проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування підприємства не тільки сьогодні, а й у перспективі, залежить від ступеня засвоєння методів формування менеджментом стратегій диверсифікації діяльності підприємства.*

*Визначено, що стратегія диверсифікації діяльності підприємства надає можливість підприємству вирішувати в комплексі низку проблем, пов'язаних з: цілеспрямованою переорієнтацією на випуск нової продукції; розширенням чи скороченням номенклатури та асортименту традиційної продукції; впровадженням та використанням ефективніших технологій; розширенням видів діяльності; удосконаленням організаційної структури управління тощо.*

*Встановлено необхідність обліково-аналітичного забезпечення як однієї з найважливіших ланок в процесі управління видами діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** обліково-аналітичне забезпечення, диверсифікація діяльності підприємства, управління діяльністю підприємства, управлінські рішення, доходи, витрати, фінансові результати.

**Keywords:** accounting and analytical support, enterprise activities diversification, enterprise activity management, managerial decisions, income, expenses, financial results.

Modern globalized market economy is specified by a tough competition and a need to respond flexibly to rapidly changing market system in the enterprise sectors and activities. Finding practical solutions to problems related to the need for the existence of the enterprise not only today but in the future, depends on the implementation extent of methods for forming managerial diversification strategies.

Diversification strategy allows the company to solve a number of complex issues related to: targeted reorientation of new products; expansion or contraction the range and



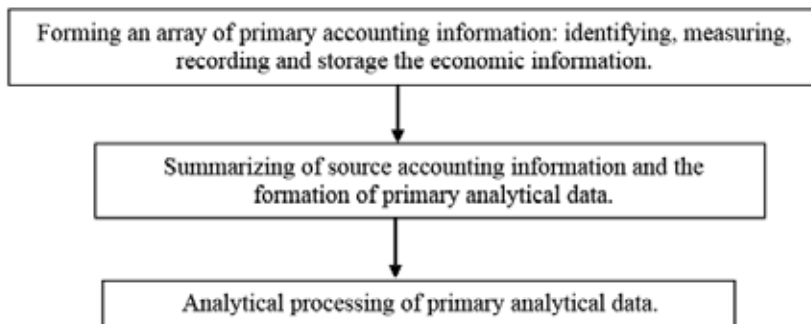
**Fig. 1.** Prerequisites, motives and goals of enterprise activities diversification [2, p. 74]

assortment of traditional products; implementation of technology and its effective usage; expanding activities; improving organizational management structure and so on.

The feasibility of diversification is specified by a possibility to accomplishing an adequate reaction on aggressive conditions of the external environment by expanding activities scope, range of products and services provided [2, p. 73].

Accounting and analytical support of the activities diversification process is one of the most important links in the management of the enterprise as a whole, including its activities. Whereas, irrespective of the industry and scope of activity, preeminently accounting information is the basis for managerial decision-making. However, the gradual emergence of various accounting process models led to the differentiation of approaches to the formation of information for the decision-making. Previously, the main task of the accounting system was the identification of economic activity in accordance with a given correspondent accounts, now it is necessary to search for alternative strategies to expand activities and find its optimal relationship for competitive advantages [3, p. 61].

Diversification as a phenomenon of the global economy has evolved and spread in



**Fig. 2.** The main stages of accounting and analytical support of the diversification processes [4, p. 121]

the mid 50's XX century. Currently, among the 500 largest companies in the world, over 90% have multidirectional production, which is a natural consequence of the implementation of the economic diversification strategy.

Practice shows that preeminently enterprises activities diversification in transformation economy eliminates contradictions in production scope (such as productive forces contradiction, limited resources, production wastes, commodity as a manufactured item) and traditional product turnover (contradiction as consumer goods). These contradictions diversification decides not only positive, but neutral, creating conditions for the emergence of new contradictions, therefore during the operation of enterprise diversification cycles are successively providing a positive trend of the evolution and development of the company, giving it flexibility and adaptability.

Prerequisites, motives and goals of diversification are shown on the Figure 1.

Among above-mentioned in Fig. 1 goals of enterprise activities diversification the main are: saving trends and accelerating the development of enterprises, increasing sales, reducing costs, increasing profitability, reducing the dependence on contractors, reducing business risk, changing and renovating the range of product assortment; expanding the range of services; creating competitive advantage, achieving social goals.

Typically, there are five major groups of motives (reasons) to encourage the implementation of diversification – technical, technological, financial, economic, social and strategic (Fig. 1). However, it should be noted that, as a rule, these reasons are closely interrelated and together affect the decision on the implementation of diversification.

The main stages of accounting and analytical support of the diversification processes are shown in Fig. 2.

Analytical support of enterprise activities is an important stage in the strategic activities management, because it is just analysis helps to identify indices of the enterprise financial stability, profitability of its assets, profitability of its activities, searching the reserves of reducing the goods and services production cost, comparing the indices to the results of previous periods and with the planned targets, comparing the activity results with the results of other enterprises in a competitive environment.

Summing up, the necessity of diversification is caused by the unstable situation in the market and the need to create the production competitiveness. Inasmuch as accounting and analysis are substantial stages of the enterprise effective management, particularly,



activities management, it is proves necessity in the analytical and accounting support of the enterprise activities diversification.

**Список використаної літератури:**

1. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід’ємна складова управління підприємством / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 265 с.
2. Грабович Т. С. Диверсифікація як можливий напрям зростання промислового підприємства / Т. С. Грабович // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58(964). – 321 с.
3. Довбенко В. І. Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства / В.І. Довбенко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – 175 с.
4. Загородній А. Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства / А. Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [“Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні”], (Тернопіль, 23-24 квітня 2010р.) / Міністерство освіти і науки України, ТНЕУ. – Т.: Крок, 2010. – 164 с.
5. Реслер М. В. Системний підхід у поєднанні облікового і аналітичного процесів в управлінні підприємством / М. В. Реслер // Збірник праць Міжнародної он-лайн конференції Мукачівського державного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ztu.edu.ua](http://www.ztu.edu.ua)

**Шматковська Т. О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту,  
Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна

**Давидюк Н. В.**

Інститут економіки та менеджменту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки, Україна, м. Луцьк

## ПІДХОДИ ДО ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА ПРОДУКЦІЯ» У ВІДПОВІДНОСТІ ДО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА

**Ключові слова:** сільськогосподарська продукція; об'єкт обліково-аналітичного процесу; активи; біологічні активи; оборотні кошти.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная продукция; объект учетно-аналитического процесса; активы; биологические активы; оборотные средства.

**Key words:** agricultural products; object of accounting and analytical process; assets; the biological assets; current assets.

Нині дискусійними є питання організації обліку сільськогосподарської продукції. Адже, сільське господарство має специфічні організаційні і технологічні особливості: сезонний характер, участь у процесі виробництва землі, залежність від природних факторів тощо. Вони суттєво впливають на методику обліку.

Більшість вчених звертають увагу на необхідності удосконалення П(С)БО 30 «Біологічні активи». Проблемні аспекти організації обліку готової продукції досить ґрунтовно розглядають провідні вітчизняні вчені, а саме: Ф. Ф. Бутинець, В. Б. Моссаковський, С. Ф. Голов, В. І. Єфименко, М. В. Кужельний, І. І. Пилипенко, Л. К. Сук, В. Я. Савченко, В. В. Сопко. Проте ряд важливих проблемних аспектів щодо формування обліково-аналітичних операцій з готовою продукцією ще й досі залишаються дослідженими не в повному обсязі. Зокрема, потребує додаткового розгляду поняття «сільськогосподарська продукція», яке з виходом П(С)БО 30 «Біологічні активи» набуло досить спірного визначення.

Об'єктами бухгалтерського обліку підприємств, які здійснюють сільськогосподарську діяльність, є:

- біологічні активи;
- додаткові біологічні активи;
- сільськогосподарська продукція.

Згідно із П(С)БО 30, сільськогосподарська продукція – це актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання.

Вважаємо, що наведене визначення потребує уточнення, оскільки деякі

**Таблиця 1**

Підходи до дефініції поняття «сільськогосподарська продукція»

№ п/п	Автор, нормативно-правовий документ	Визначення поняття «сільськогосподарська продукція»
1	2	3
1	П(С)БО 30 «Біологічні активи»	Сільськогосподарська продукція – актив, одержаний в результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішнього споживання [3].
2	МСБО 41 «Сільське господарство»	Сільськогосподарська продукція – зібраний урожай(це відокремлення продукції від біологічного активу або припинення життєвих процесів біологічного активу – п 5) біологічного активу суб'єктом господарювання [1].
3	Слав'юк Р. А.	Сільськогосподарська продукція – це продукція, призначена для реалізації заготівельним і переробним підприємствам; продажу на біржах у кооперативних крамницях, на сільських ринках; продажу і видачі в рахунок оплати праці працівникам аграрних підприємств; громадського харчування тощо [5].
4	Садовська І. Б.	Сільськогосподарська продукція – це продукція, одержана від власних підрозділів підприємства, призначена для продажу зовнішнім споживачам і для іншого невиробничого споживання, для споживання як корми для худоби або для виробництва кормів у кормоцехах; вирощена для годівлі худоби, а також побічна продукція і відходи, одержані при доведенні готової продукції та насіння до належного стану: насіння і посадковий матеріал, включно із саджанцями, призначеними для закладання та догляду власних насаджень [4].
5	Моссаковський В. Б.	Під сільськогосподарською продукцією доцільно розуміти продукцію, яка являє собою актив, отриманий у результаті сільськогосподарської діяльності, призначений для продажу, переробки або внутрішнього споживання. [2].

види готової продукції рослинництва не відокремлюються від біологічного активу, наприклад цукровий буряк та ще деякі види коренеплодів. Також деяка продукція тваринництва поточного року не може бути відокремлена від біологічного активу, наприклад приріст, що розраховується, по молодняку робочої худоби та деяких інших видів тварин, або приріст живої маси птиці, свиней.

Для уточнення сутності поняття «сільськогосподарська продукція», нами подано узагальнення найбільш-поширених підходів вітчизняних вчених та науковців щодо означеної проблематики (табл. 1.).

Отже, сільськогосподарська продукція при її відокремленні від біологічного активу (у рослинництві – зерно, плоди, ягоди, овочі, зелена маса, отримані під час збирання врожаю (заготівлі) перестає бути елементом біологічних активів і визнається як окремий актив. Але не завжди готова продукція має здатність відокремлюватись від біологічного активу. Також потрібно звернути увагу, що сільськогосподарська продукція використовується не тільки для продажу, переробки і внутрішнього споживання, але і для видачі в рахунок оплати праці працівникам сільськогосподар-

ських підприємств. Особливо актуальним це є у теперішніх умовах, оскільки багато сільськогосподарських підприємств є збитковими і незабезпеченими оборотними коштами.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що найбільш доречним і доцільним буде під сільськогосподарською продукцією вважати продукцію, отриману в результаті діяльності сільськогосподарського підприємства, призначену для подальшого продажу, переробки, внутрішнього споживання та видачі в рахунок оплати праці працівникам цих підприємств.

### Список використаної літератури

1. Міжнародні стандарт фінансової звітності № 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Моссаковський В. Б. Шляхи удосконалення обліку у сільськогосподарських підприємствах / В. Б. Моссаковський // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 30–35.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні аказ міністерства фінансів України від № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу з: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Садовська І. Б. та ін. Організація управлінського обліку і контролю вирощування зернових культур. Монографія. / І. Б. Садовська, В. А. Голян, І. І. Бабіч, Н. В. Тлущкевич, І. В. Жураковська. – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ, 2011. – 314 с.
5. Слав'юк Р. А. Економіка сільського господарства: навч. посібник. – Луцьк: Ред.-вид. від. «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 1999. – 196 с.

## СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА СИСТЕМУ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

**Аннотация:** В статье описывается применение информационных автоматизированных систем разработанных для предприятий индустрии питания. Данные программы предназначены для улучшения качества производства и скорости обслуживания, снижению затрат и увеличению прибыли организаций. Раскрыто мнение потребителей в заведениях, применяемых современные автоматизированные системы.

**Ключевые слова:** информационная автоматизированная система, интерфейс, информационные технологии, эффективность, безопасность, качество системы, технические характеристики системы, потребитель-клиент.

Ресторанный рынок в сегодняшний момент стремительно изменяется, и у всех его участников есть повод задуматься о будущем развитии заведения. В первую очередь – о будущем, изначально страдают небольшие одиночные рестораны и кафе, которые наиболее сильно ощущают на себе конкурентное давление со стороны крупных сетевых игроков [3, 52], поэтому рестораторам данных заведений нужно задуматься о преимуществе внедрения автоматизированной системы управления (АСУ) в рестораны и кафе.

Автоматизированная система ускоряет процесс обслуживания, что очень важно для гостей, и делает работу заведения более комфортной и эффективной для руководства и обслуживающего персонала. В современных условиях в конкурентной борьбе за потребителя-клиента все средства хороши и потенциальный клиент идёт в то заведение, которое более подвержено новым веяньям времени, где своевременное и качественное обслуживание, компетентный, приветливый персонал, приятная атмосфера, вкусные блюда, живая музыка, консервативные цены.

Экономический кризис и кадровый голод заставляют предпринимателей позаботиться об оптимизации своего бизнеса. Просто сэкономить на расходах не удастся — это неминуемо скажется на качестве услуг. Поэтому опытные руководители фокусируют внимание в первую очередь на повышении эффективности, снижая издержки и изыскивая новые возможности для увеличения прибыли своего заведения. Известно, что значительная часть прибыли бывает недополучена вследствие сбоев поставок продукции, недостаточного профессионализма и злоупотреблений персонала. Для небольшого заведения это особенно чувствительно, и поэтому рестораторы данного сектора нуждаются в эффективных инструментах управления финансовыми, материальными и человеческими ресурсами ничуть не меньше, чем владельцы крупных ресторанных сетей [3,56].

Грамотно внедренная современная система управления ресурсами позволяет

получить существенное конкурентное преимущество, а также высвободить скрытые резервы компании за счет снижения издержек и увеличения прибыли и оборачиваемости. Поэтому при открытии ресторана или кафе необходимо тщательно продумать вопрос о выборе системы автоматизации.

**При выборе актуальной системы автоматизации** необходимо сформулировать требования к ней и сравнить имеющиеся на рынке продукты. Автором были проанализированы основные мотивы внедрения системы автоматизации [1, 43] и сделаны следующие выводы:

- первое на что обращают внимание это борьба со злоупотреблениями персонала (хищениями);

- во вторых на необходимость повышения скорости и качества обслуживания клиентов, как из соображений повышения конкурентоспособности, так и увеличения проходимости (прибыльности);

- в третьих на оперативное получение отчетности о результатах деятельности;

- в четвертых на возможность проведения единой номенклатурной, ценовой, маркетинговой, сбытовой политики из центрального офиса.

Все это улучшает внутреннюю среду предприятия и приводит к увеличению прибыли и устойчивости предприятия к внешним воздействиям со стороны конкурентов и посредников.

Анализируя индустрию питания в области применения современной автоматизации ресторанного бизнеса, рестораторы должны учитывать ряд ошибок при внедрении данных систем, а в частности:

- неправильное представление пользователя о том, что он хочет получить после автоматизации. Неоправданные, ложные ожидания от внедрения: уменьшения затрат на рабочую силу, материальные затраты на обновление системы и т.п. В данном секторе нужно придерживаться правила – «автоматизируя сегодня, не забудь о том, что будет завтра».

- непродуманное наличие сервисных служб поблизости от предприятия.

- использование ресторатором того оборудования, которое у него уже есть на момент внедрения автоматизации, без дополнительной закупки нового, поддерживающего данную программу.

- наличие на рынке похожих аналогов программ автоматизации бизнеса

На современном рынке **систем автоматизации ресторанов** и других предприятий общественного питания предлагается достаточно много автоматизированных систем управления (АСУ), со своими плюсами и минусами. Автором статьи были проанализированы ряд автоматизированных систем, результат которого представлен в таблице 1 и рисунке 1.

Из приведенном рисунке видно, что большинство ресторанов в Нижегородской индустрии питания отдают предпочтения автоматизированным систем R-Кеерер и iiko, т.к. они более консервативны по цене и имеют больше возможностей самой системы по сравнению с другими системами.

Из анализа видно, что самыми распространенными автоматизированными системами являются компания UCS (система R-Кеерер) и «Тиллипад» (комплекс Tillypad и Tillypad XL). Два эти лидера по настоящее время держат абсолютное боль-

Таблица 1.

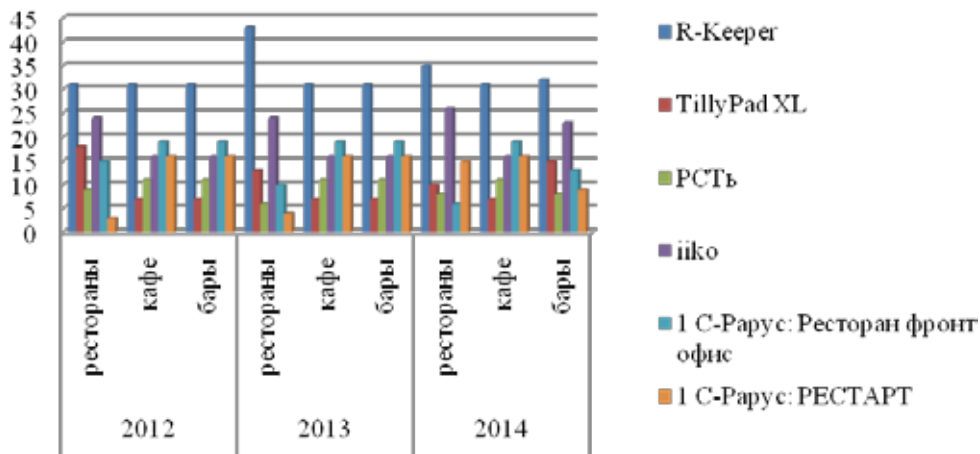
Сравнительная характеристика офисных систем

Офисная система	Преимущества системы	Недостатки системы
«R-Keerger»	Высокая отказоустойчивость, надежность и поддержка	Закрытость программного кода
«TillyPad XL»	Функционал репликаций, распределенных информационных баз	Устаревший интерфейс, нет проработанной взаимосвязи с бухгалтерскими информационными подсистемами
«РСТ»	Условно бесплатное программное обеспечение	Устаревший интерфейс, нет проработанной взаимосвязи с бухгалтерскими информационными подсистемами
«Эксперт»	Высокая отказоустойчивость, надежность	Устаревший формат выгрузки данных, отсутствие своего бэк-офиса
«1 С-Рарус: Ресторан фронт офис»	Наличие собственного бэк-офиса, открытость программного кода, механизм распределенных баз данных, поддержка программного обеспечения	Производительность текущих версий, проблемы с подключением торгового оборудования
«1 С-Рарус: РЕСТАРТ»	Наличие собственного бэк-офиса, поддержка программного обеспечения, производительность и отказоустойчивость	Проблемы с подключением торгового оборудования

шинство рынка автоматизированных программ. Совместная доля остальных разработок — iiko, 1С-ресторан, Microinvest, «Трактирь», «Астор» и других составляет в РФ меньший процент. Если судить по количеству ежегодных установок в последние годы – лидирует компания UCS, на втором месте – iiko [2,120]. Ценовая составляющая данных систем различна, как и направленность. Поэтому современному ресторатору остается только проанализировать свой бизнес и рынок предлагаемых автоматизированных систем управления и конкретно решить какую систему он готов установить, какую денежную сумму готов на это потратить, подняв тем самым рейтинг среди предприятий-конкурентов.

Перспективы рынка автоматизированных систем достаточно радостны, есть ещё предприятия, которые не воспользовались автоматизацией своего бизнеса ввиду различных проблем, есть над, чем работать разработчикам систем, чтобы улучшить качество своей продукции, устранить её недостатки, увеличив тем самым круг потребителей продукции, поставщикам же есть поле деятельности в поиске дополнительных каналов сбыта этой продукции. Отстающим фирмам повысить интерес к своей продукции, используя различные маркетинговые коммуникации.

Из всего выше изложенного следует, что бизнес в индустрии питания, особенно в больших городах и мегаполисах, последние несколько лет переживает значительный подъем, и неоценимую помощь в решении различных задач, а в частности учета, управления и анализа деятельности предприятия оказывают ресторатору – современные системы автоматизации. Выбирая различные системы автоматизации для этого бизнеса, нужно учитывать, что на рынке представлено большое



**Рисунок 1** – Предпочтения потребителей АСУ в Нижегородской индустрии питания количество решений, каждое из которых имеет свои достоинства и недостатки. Оценить все плюсы и минусы различных программных продуктов можно лишь в практической деятельности. Но то, что сетевой общепит не может нормально функционировать без эффективного централизованного автоматизированного управления, не вызывает сомнений. И самой важной на взгляд автора задачей является научиться эффективно работать с выбранной системой автоматизации и извлекать из неё максимум выгоды для бизнеса.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анхимюк В.Л., Олейко О.Ф., Михеев Н.Н. «Теория автоматического управления». – М.: Дизайн ПРО, 2005. – 352 с
2. Информационные технологии управления: Учеб. пособие для вузов/ под ред. проф. Г.А. Титоренко. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 439 с.
3. Кристофер Э.-Т. Ресторанный бизнес – М.: РосКонсульт, 2004.- 210 с.



## ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*В статті досліджено значення формування інтелектуальної власності на підприємствах кабельної промисловості України. Досліджено проблеми формування інтелектуальної власності вітчизняних підприємств кабельної промисловості. Розглянуто основні принципи формування та ефективного управління інтелектуальною власністю підприємств. Визначені основні завдання формування інтелектуальної власності на ринку кабельної продукції.*

**Ключові слова:** кабельні підприємства, ринок, конкурентоспроможність, інтелектуальна власність, кабельна продукція, ефективність діяльності.

**Постановка проблеми.** Суттєві зміни в економіці України протягом останнього періоду та посилення негативних тенденцій в усіх сферах економіки вимагають переосмислення як на рівні державних органів влади, так і на рівні підприємств стратегічних перспектив подальшого розвитку. Світовий досвід показує, що швидкий розвиток депресивних країн відбувався на засадах активного впровадження нових технологій та інновацій, передусім, у високотехнологічні наукоємні галузі виробництва. Кабельна промисловість відноситься сьогодні до перспективних високотехнологічних виробництв, основою конкурентоспроможності яких є постійне впровадження науково-технічних розробок на всіх етапах життєвого циклу продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань щодо формування інтелектуальної власності підприємств присвячені наукові роботи В. Д. Базилевича, П. Т. Бубенко, В. П. Тодосійчука, А. Ю. Шатранова, П. М. Цибульова В. П. Чеботарьова, В. Г. Зінова, М. П. Войнарченко, Н. А. Пономарьова та інших. Дослідженням діяльності підприємств кабельної промисловості, особливостям їх розвитку, напрямкам підвищення ефективності діяльності в сучасних умовах господарювання присвятили свої дослідження такі вчені, як І. В. Нападівська, П. Перерва, М. А. Пічугіна, Д. Раєвська, Н. Бойко, Р. Коршак та ін.

**Невирішені складові загальної проблеми.** Дослідження науковців більше спрямовані на аналіз загальних перспектив розвитку кабельної промисловості, недостатньо розглядають аспекти формування інтелектуальної власності (ІВ) підприємств цієї високотехнологічної галузі.

**Формулювання цілей дослідження.** Метою дослідження є визначення особливостей формування інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості України.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- визначити роль інтелектуальної власності в діяльності підприємств кабельної промисловості України;
- проаналізувати проблеми формування інтелектуальної власності підпри-

емств кабельної промисловості;

- дослідити основні принципи формування та ефективного управління інтелектуальною власністю підприємств;
- визначити основні завдання формування системи інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Стрімкий розвиток науки і техніки, поява якісно нових технологічних процесів та устаткування вимагає від підприємств постійного впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Відбувається активне оновлення засобів праці на основі новітніх високоефективних технологій. Підприємства економічно та технологічно розвинених країн орієнтовані на постійне впровадження інновацій у всі сфери діяльності.

Посилення конкуренції на світовому ринку, активізація інтеграційних процесів у світовий економічний простір ставить перед вітчизняними підприємствами складне але надзвичайно важливе завдання щодо безпосередньої участі в інноваційних процесах. Розробка та впровадження інноваційних технологій, удосконалення технічного рівня виробництва, підвищення якості продукції є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні.

Однак посилення кризи в економіці України, відсутність чіткої державної стратегії економічного розвитку, відсутність організаційно-економічного механізму підтримки вітчизняного виробника негативно впливають на розвиток і функціонування підприємств. Результатом є зниження рентабельності виробництва, зменшення обсягів виробництва продукції, зниження її якості. Тому відродження виробництва та ефективний розвиток вимагає створення ефективного організаційно-економічного механізму як на державному рівні, так і на рівні підприємства, націленого на вирішення економічних проблем.

Досвід технічно розвинених країн свідчить про необхідність удосконалювати управління інноваційними процесами, змінювати методи здійснення науково-технічної політики держави. Такі перетворення повинні бути орієнтовані на формування комплексу організаційних та економічних заходів, що забезпечать усесторонню та дійову інтеграцію науки і виробництва, підвищення сприйняття економіки до науково-технічного прогресу, перетворення його в головний чинник економічного росту.

Наслідком функціонування вітчизняних підприємств у складних економічних умовах є низький рівень доходів, обмеженість джерел фінансування діяльності, що стає гальмом активної інноваційної діяльності. Внаслідок обмеженості фінансових можливостей окремого підприємства, необхідний пошук нових джерел одержання доходів та прибутку для інтенсифікації науково-технічних процесів.

Як зазначають дослідники, сьогодні в економіці розвинених країн тісний зв'язок науки з виробництвом є головним чинником для визначення ринкової стратегії не тільки окремого підприємства, галузі, а і національної економіки в цілому. Тому особливій уваги набувають за таких умов процеси, пов'язані із створенням та використанням об'єктів інтелектуальної власності. Належний рівень наукового потенціалу та його ефективне використання в сучасних умовах є показником ролі та місця будь-якої держави в світовому економічному просторі та набуває вирішального значення для національної безпеки. За таких умов наукова і науково-технічна ді-

яльність та інтелектуальна власність, як результат цієї діяльності є рушійною силою науково - технічного прогресу [1, с. 5].

Активізація інноваційних діяльності підприємств є, на нашу думку, важливим показником економічного розвитку країни та спроможності суспільства до ефективних ринкових перетворень внаслідок створення, впровадження, поширення та практичного використання нової техніки та технологій, нової продукції і сировини, сучасних методів організації виробництва.

Отже, орієнтація виробництва на підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом впровадження інноваційних розробок, відповідність матеріальної бази та технічного рівня світовим стандартам та умовам виробництва має особливий вплив на розвиток підприємств в контексті інтегрування у світове господарство.

Цю думку підтверджують також інші автори та наголошують, що місце будь-якої держави сьогодні у світовому економічному просторі визначається її здатністю застосовувати сучасні технології для інтенсивного економічного зростання. Національне суспільне багатство у розвинутих країнах створюється в основному інтелектуальною елітою: підприємцями, менеджерами, фінансистами, науковцями, кваліфікованими інженерами, програмістами та фахівцями сфери високих технологій, виробництва інформації та нових знань. Тому інтелектуальна власність є сьогодні важливим ресурсом бізнесу [2].

Використання інтелектуальної власності, на думку дослідників, дає можливість отримання надприбутків від монопольного використання нових технологій, продажу патентів та ліцензій. Однак, ідеї можуть мати високу вартість та незначні споживчі властивості [3, с. 37].

Отже для того, щоб об'єкт ІВ став товаром і успішно реалізувався на ринку необхідно досягнення таких вимог: певний рівень споживчої вартості; дохід від реалізації повинен перевищувати витрати, пов'язані з створенням об'єкта ІВ; встановлення ціни з врахуванням попиту та пропозиції [4, с. 152].

В потужних світових компаніях на сьогодні значно зростає частка нематеріальних активів у фондах підприємств, що суттєво підвищує їхню ринкову вартість. Також активізується використання прав інтелектуальної власності малими і середніми підприємствами в розвинених країнах, які є основою ринкової економіки. Окремі об'єкти інтелектуальної власності сьогодні мають вартість, яка оцінюється сотнями мільйонів і мільярдів доларів США (товарні знаки Coca-Cola, Microsoft та інші) [2].

Ефективна стратегія формування інтелектуальної власності, на думку дослідників, дозволяє підприємству:

- одержати сильні ринкові позиції внаслідок використання сучасних технологій у виробництві своєї продукції та послуг, проведення науково-дослідних робіт, підвищення ефективності маркетингу та внаслідок прогнозування ринкових і технологічних змін;
- покращати фінансову діяльність внаслідок виявлення патентних активів для одержання додаткових доходів, зниження витрат та підтримки на належному рівні вартісних оцінок;
- посилити конкурентоспроможність підприємства внаслідок використання технології обхідних маневрів, виявлення перспективних ринкових можливостей та усунення загроз конкурентів [5].

Крім того, науковці зазначають, що у зв'язку з розвитком глобальної інформаційної мережі проблеми забезпечення прав інтелектуальної власності набувають особливого значення. Розвиток електронної торгівлі через мережу Інтернет призводить до зростання вартості розрізнявальних позначень (товарні знаки, географічні зазначення, фірмові найменування, тощо) та до посилення конфлікту інтересів власників цих позначень та імітаторів широковідомих позначень [2].

Діяльність підприємств кабельної промисловості базується на постійному оновленні як технології виробництва, так і продукції, що випускається. Широке використання кабельно-провідникової продукції в народному господарстві та різноманіття нових сучасних технологій в будівництві, зв'язку, машинобудуванні висуває певні вимоги щодо систематичного впровадження інновацій у виробництво.

Насиченість світових ринків, відсутність будь-яких обмежень для іноземних виробників створює сприятливі умови для появи закордонних товаровиробників та загострює конкурентну боротьбу в даній галузі виробництва. Крім того негативний вплив має відсутність вітчизняної сировини для виготовлення основних видів кабельної продукції та відсутність вітчизняних виробників технологічного устаткування.

Експерти зазначають, що внаслідок кризових явищ підприємства електротехнічної галузі (до якої належить кабельна промисловість) значно знизили ефективність своєї діяльності. Тому продукція зарубіжних виробників є більш високотехнологічною і, відповідно, конкурентоспроможною [6, с. 38; 7, с. 238; 8, с. 39; 9].

На думку науковців, шанс на довгостроковий розвиток мають лише високотехнологічні виробництва, якими володіють крупні корпорації [10].

Як зазначає С. І. Карпукіна, ІВ є складовою частиною певного кругообігу в процесі життєвого циклу продукції. Закріплення прав власності на даний ресурс надзвичайно важливий для забезпечення економічних переваг виробників нових товарів та технологій. Якщо порушуються права власності на ІВ, то це впливає не тільки безпосередньо на виробників, а і на всю економіку в цілому. До негативних наслідків таких порушень можна, на думку дослідника, віднести:

- посилення криміналізації суспільства внаслідок безкарності порушення прав ІВ;

- зростання обсягів виробництва підробок;
- ріст безробіття внаслідок скорочення легального виробництва;
- зниження довіри до реклами і до товаровиробників;
- зниження якості продукції;
- посилення загроз для споживачів підробних товарів;
- зменшення інвестування у високоризикові наукомісткі галузі;
- здорожчання легальної продукції внаслідок зростання витрат на захист прав ІВ, що призводить до втрати певного рівня конкурентоспроможності;
- втрати доходів та прибутку та ділової репутації [11].

На думку Л. Федулової в наш час інтелектуальна власність є однією з найважливіших категорій інноваційного менеджменту. Одна із основних проблем для вітчизняних підприємств полягає у відсутності дієвих механізмів трансформації науково-технічних розробок у комерційний продукт [12].

Управління інтелектуальною власністю в стратегічній перспективі, на думку

дослідників, включає: розвиток інтелектуального капіталу; аналіз ринку; захист прав інтелектуальної власності; обмін інтелектуальною власністю [13; 14].

Отже, сьогодні активізація діяльності щодо створення на підприємствах кабельної промисловості об'єктів інтелектуальної вартості (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, раціоналізаторські пропозиції та інші) є, на нашу думку, необхідною передумовою їх подальшого виживання та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

До основних проблем формування інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості, на наш погляд, відносяться:

- недосконалість законодавчої бази в питаннях закріплення прав власності на ІВ;
- відсутність спеціалізованого відділу, основним видом діяльності якого є процеси формування ІВ (правові аспекти, оцінка вартості ІВ, облік ІВ та інші);
- відсутність чітких критеріїв оцінки економічної ефективності використання ІВ;
- проблеми обліку об'єктів ІВ;
- обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності;
- відсутність сучасної інформаційної системи.

Важливо також розуміти, на нашу думку, що в цілому інноваційні та виробничі процеси мають деякі відмінності, які заважають їх сумісності. Виробничий процес в основному спрямований на циклічне використання одних і тих же процесів та операцій на відміну від інноваційного процесу, спрямованого на порушення традиційного підходу до технології виробництва та перебудову виробничих процесів.

Вважаємо, що для подолання такого протиріччя необхідно сформулювати спеціальний організаційно-економічний механізм, спрямований на активізацію інноваційного розвитку підприємств. На формування такого механізму впливають такі чинники:

- орієнтація інноваційних процесів на інтеграцію економіки України до світового ринкового господарства та участі у міжнародному розподілі праці;
- врахування національних традицій та спеціалізація в окремих виробництвах;
- можливості власного науково-технічного потенціалу;
- особливості інвестиційної політики країни;
- потреби в імпорті науково-технічних досягнень та можливості його реалізації;
- процес впровадження інновацій є наслідком попередніх наукових досліджень та дослідно-конструкторських робіт;
- необхідність заміни морально та фізично застарілих засобів праці та удосконалення виробничої бази підприємства;
- нагальна необхідність впровадження ресурсозберігаючих технологій та екологічно орієнтованих технологій;
- мотивація працівників підприємств в освоєнні новітніх досягнень науки і техніки, основаних на науково-технічних принципах;
- ринкові потреби відповідно до появи нових технологій.

В кабельній промисловості України функціонує сьогодні понад 30 великих та середніх підприємств переважно акціонерної форми власності та понад 100 підприємств, що спеціалізуються на реалізації кабельної продукції, які можна розділити на дві групи – підприємства, створені за часів Радянського Союзу та підприємства сформовані в перші роки незалежності України [15].

На українському ринку кабельно-провідникової продукції сьогодні представлені виробники кабельно-провідникової продукції, фірми - посередники, що реалізують кабельно-провідникову продукцію та споживачі цієї продукції – енергетичні, комунікаційні, нафтогазові, будівельні та інші компанії. Після розпаду СРСР кабельна промисловість зазнала суттєвих збитків. Якщо промисловість СРСР переробляла в 1990 році близько 600 тис. тонн міді, то за 90-ті рр. обсяги виробництва впали практично в чотири рази. Відповідно виникли проблеми з науково-технічними розробками в даній галузі та з моральним та фізичним старінням основних виробничих фондів кабельних підприємств. Водночас, наприкінці минулого тисячоліття відбулися суттєві інноваційні зміни у світових технологіях виробництва кабельної продукції. З початку нового тисячоліття відбуваються позитивні зміни в кабельній промисловості. Частина виробників має не тільки сильні конкурентні позиції на внутрішньому ринку, але й реалізує продукцію на експорт. Серед провідних кабельних підприємств можна виділити ПАТ «Південкабель» (м. Харків), ПАТ «Одескабель», ЗАТ «Кам'янець-Подільськкабель» (Хмельницька обл.), ВАТ «Запорізький кабельний завод», ВАТ «Азовкабель» (м. Бердянськ, Запорізька обл.) [16].

Слід зауважити, що особливість українського кабельного ринку полягає в тому, що кожен з провідних виробників кабельно-провідникової продукції зайняв свою нішу та став практично монополістом у певному сегменті. Водночас ті ніші, які не зайняли вітчизняні виробники, захопили закордонні, оскільки деякі напрямки виробництва зовсім не були представлені вітчизняними підприємствами. Поява на початку нового тисячоліття практично підпільних, здебільшого кустарних виробництв, без дотримання будь-яких норм і стандартів, що економили на матеріалах та порушували технологію в сфері монтажу електричних та телефонних мереж призвела до спаду попиту на їхню продукцію. Цю нішу поступово зайняли великі будівельні компанії та провайдери зв'язку, які могли задовольнити зростання попиту споживачів відносно безпеки та довговічності кабельно-провідникової продукції [17].

Сьогодні підприємства кабельної промисловості постійно розширюють свій асортимент за рахунок нової високотехнологічної продукції. Разом з тим, значний сегмент високотехнологічної продукції зайняли зарубіжні виробники, оскільки їх кабельно-провідникова продукція перевершує вітчизняну як за якістю, так і за ціною, та, не зважаючи на це, користується попитом споживачів.

Сьогодні диктує свої вимоги стосовно кабельно-провідникової продукції. Нові сфери її застосування вимагають від українських виробників вивчення сучасних потреб, розробки інноваційних конструкцій проводів і кабелів, а також ізоляційних матеріалів для їх виготовлення з урахуванням міжнародного досвіду ринкових потреб.

Дослідження у сфері кабельної промисловості показують, що регіони, де в основному розміщені кабельні заводи, є ядром промислового розвитку країни. Основою для розвитку високотехнологічного виробництва є високий рівень іннова-

ційного потенціалу (кадри, матеріально-технічне оснащення, фінансове забезпечення, інформаційне забезпечення, організаційно-управлінська структура) дуже високий [17].

На думку дослідників процес формування та ефективного управління інтелектуальною власністю повинен базуватися на наступних принципах:

Принцип перший – усвідомлення ролі інтелектуальної власності. Необхідно абсолютно чітко розуміти, що створення системи інтелектуальної власності є сьогодні джерелом додаткових прибутків та чинником формування іміджу підприємства та його конкурентоспроможності.

Принцип другий – зробіть інтелектуальну власність частиною стратегічного бізнес-планування. Безумовно створення об'єктів інтелектуальної власності потребує значних ресурсів та часу. Однак стратегічне планування успішних високотехнологічних компаній базується, в тому числі, на розробці перспективних стратегічних інноваційних проектів спрямованих на створення та застосування об'єктів інтелектуальної власності. Метою такого планування є забезпечення конкурентних переваг підприємства у довгостроковій перспективі.

Принцип третій – виявіть свої об'єкти права інтелектуальної власності. Наповненість портфелю інтелектуальної власності багато в чому залежить від рівня наукоємності галузі виробництва, середніх термінів оновлення технологічних процесів, безпосередньої участі даної галузі виробництва в інноваційних процесах. Тому потрібно ретельно співставити потреби в інноваційних змінах та ресурсні можливості підприємства.

Для деяких підприємств інтелектуальну власність буде формувати фірмове найменування та деякі прості ноу-хау. Для інших інтелектуальну власність будуть визначати комплексні технології, до складу яких входитимуть десятки, навіть сотні об'єктів права інтелектуальної власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, комерційні найменування тощо.

Принцип четвертий – зберіть інформацію про конкурентну інтелектуальну власність. Успішне функціонування підприємства на ринку невід'ємне від аналізу конкурентного становища основних «гравців» ринку. Сучасні маркетингові дослідження базуються не тільки на вивченні потреб ринку, та його окремих сегментів, але й на досконалому вивченні конкурентних позицій, переваг інших учасників ринку, зокрема, і у сфері інтелектуальної власності.

Принцип п'ятий – ідентифікуйте потрібну вам інтелектуальну власність. Така ідентифікація передбачає визначення на якій із стадій життєвого циклу той чи інший об'єкт інтелектуальної власності принесе максимальний прибуток, або максимально сприятиме підвищенню конкурентоспроможності даного підприємства на ринку та підвищення його іміджевих показників.

Принцип шостий – створіть або придбайте права на потрібні вам об'єкти права інтелектуальної власності. Стратегічне завдання формування інтелектуальної власності передбачає як створення власних об'єктів, так і залучення шляхом придбання ліцензії, тощо. Доцільність кожного із зазначених напрямків ґрунтується на розрахунку економічної ефективності створення та використання об'єктів інтелектуальної власності.

Принцип сьомий – оцініть економічну ефективність своєї інтелектуальної

власності. Для реалізації цього принципу необхідно чітко усвідомлювати відповідність поставлених завдань (зокрема зі створення об'єктів інтелектуальної власності) з власними ресурсами. Тому важливо:

- розрахувати собівартість створення, набуття правової охорони та підтримання чинності прав на об'єкт права інтелектуальної власності;
- оцінити розмір грошових потоків, які здатні генерувати ці об'єкти при використанні їх у власному виробництві;
- визначити ціну, за якою можна передати права на об'єкт інтелектуальної власності за ліцензійним договором.

Принцип восьмий – думайте про податок на інтелектуальну власність. Вітчизняне законодавство містить деяке протиріччя стосовно оподаткування об'єктів ІВ. По-перше, постановка на бухгалтерський облік автоматично передбачає механізм амортизації об'єктів права інтелектуальної власності і тим самим зменшує на величину амортизації прибуток, що є базою для оподаткування в Україні. По-друге, на величину поставлених на баланс об'єктів права інтелектуальної власності збільшуються активи підприємства, тобто виникає вартість, яка оподатковується податком на додану вартість.

Принцип дев'ятий – будьте готові захищати права на свою інтелектуальну власність. В Україні досить поширеним явищем є створення підробок на широкий асортимент продукції. Крім того, дослідження ринку підприємствами-конкурентами та виявлення потенційно небезпечних розробок також може стати причиною ринкового шпіонажу та паралельного створення аналогічної продукції (технології).

Принцип десятий – вимірюйте ефективність управління інтелектуальною власністю. Невіддільною частиною кваліфікованого управління інтелектуальною власністю є розроблення критеріїв вимірювання ефективності управління інтелектуальною власністю [14, с. 66 - 76].

Виявлення основних проблем дозволило нам визначити наступні комплексні завдання формування системи інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості:

- перехід від механістичної до органічної структури управління;
- створення спеціалізованого відділу з управління ІВ;
- формування системи оцінки ефективності використання ІВ;
- удосконалення системи обліку ІВ;
- формування системи показників оцінки ефективності створення та використання ІВ;
- впровадження досконалих інформаційних систем;
- формування мотиваційного механізму процесів створення об'єктів ІВ;
- об'єднання зусиль з іншими вітчизняними виробниками щодо створення, використання та захисту прав на ІВ.

**Висновки.** Проведене дослідження свідчить про необхідність формування ІВ на підприємствах кабельної промисловості України. Неприятливі явища в українській економіці вимагають від вітчизняних виробників активізації процесів створення та використання ІВ, як важливої конкурентної складової. Визначені основні проблеми та завдання формування ІВ кабельних підприємств.

До основних проблем формування інтелектуальної власності підприємств



кабельної промисловості відносяться: недосконалість законодавчої бази; відсутність спеціалізованого відділу, основним видом діяльності якого є процеси формування ІВ; відсутність чітких критеріїв оцінки економічної ефективності використання ІВ; проблеми обліку об'єктів ІВ; обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності; відсутність сучасної інформаційної системи.

### Література:

1. Шиян П. Л., Олійнічук С.Т. Інтелектуальна власність: комерціалізація, захист / П. Л. Шиян, С. Т. Олійнічук // «Харчова і переробна промисловість». – 2005. - № 11. - с. 4-7.
2. Михалев А.С. Особливості інвестування в інтелектуальну власність / А. С. Михалев А.С. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/21495/1/Myhalev.pdf>
3. Валеева Ж.Р. Интеллектуальная собственность в системе управления промышленным предприятием : монография / Ж.Р. Валеева. – Владимир : Издательство «Посад», 2003. – 140 с.
4. Джемелінська Л. В. Управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві / Л. В. Джемелінська // Вісник ОНУ ім. Мечникова. – Одеса: 2014. – Т. 19, випуск 1/1. – с. 152 – 156.
5. Морозов О. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуальної власності (ч. 1) / О. Морозов // Інтелектуальна власність. - 2008. - №1. - С. 43 - 52.
6. Кобелева Т. О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку / Т. О. Кобелева // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ. - 2011. - № 26. - с. 34 – 44.
7. Пічугіна М. А. Напрями розвитку партнерських зв'язків підприємств галузі (на прикладі кабельної промисловості) / М. А. Пічугіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон: 2014. – Випуск 5, частина 2. – с. 238 – 242.
8. Лесникова М. Электротехническая промышленность // Ukrainian Market Review - 2002.- №7.- С.38-41
9. Яловий Г. К., Лободзинська Т. П. Економічний механізм формування цінової політики на електротехнічних підприємствах України / Г. К. Яловий, Т. П. Лободзинська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2307>
10. Иоффе О. Новые назначения проводов и кабелей. Обзор рынка КПП / О. Иоффе // ТехСовет. – 2007. – № 5 (47). – С. 30 – 32.
11. Карпущина С. И. Защита интеллектуальной собственности и патентование: учебник / С. И. Карпущина. – М.: Международные отношения, 2004. – 400 с.
12. Федулова Л. Нова роль інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. – 2009. – № 4. – С. 10 -19.
13. Бутнік-Сіверський О. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний

- продукт [Електронний ресурс] / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2003. - №5. – С. 3-12. – Режим доступу : <http://iv.org.ua/index2.php?kontent/naykdial/articles/article-2.php>
14. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю [Текст] // Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. / За ред. Цибульова: монографія. — К.: «К.І.С.», 2010. — 448 с.
15. Нападівська І. В. Проблемні аспекти інформаційного забезпечення оцінювання підприємств кабельної промисловості України / І. В. Нападівська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 68 – 72.
16. Шаповал Е. Не в жилу / Е. Шаповал // Укрспецкабель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrspecable.ua/articles/2334/>
17. Коршак Р. Рынок КПП побеждает экспорт / Р. Коршак // BUILD Review [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biznes-tema.com/page6/>

## РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В СИСТМІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

**Ключові слова:** дебіторська заборгованість, контролінг, управління, підприємство.

**Keywords:** accounts receivable, controlling, management enterprise.

**Постановка проблеми.** Господарська практика промислових підприємств свідчить, що на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію припадає більше ніж 80% загального обсягу дебіторської заборгованості, що робить її одним з основних об'єктів фінансового управління підприємства. За таких умов ефективне управління дебіторською заборгованістю є невід'ємною умовою підтримки рівня ліквідності та платоспроможності. В останні роки в практиці країн із розвинутою ринковою економікою широке поширення отримала нова прогресивна комплексна система внутрішнього контролю, що організується в компаніях і фірмах, яка має назву – контролінг.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питаннями ефективного управління дебіторською заборгованістю займаються вітчизняні науковці: В. Савчук, І. Бланк, М. Коробов, В. Пономаренко, А. Поддєрьогін, І. Яремко, Л. Коваленко та інші. Приділяли увагу й іноземні вчені: Д. Ван Хорн, Д. Ваховіч, Д. Шима і Д. Сігел, Ж. Рішар, Е. Хелферт та інші. Узагальнюючи наукові праці та проблематику досліджень, можна визначити, що питання управління дебіторською заборгованістю підприємств є найбільш дискусійними, проте недостатньо уваги приділено використанню контролінгу в системі управління дебіторською заборгованістю.

**Метою статті** є визначення ролі контролінгу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. У процесі здійснення виробничої та комерційної діяльності вітчизняні підприємства не завжди спроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка займає вагому частку в обігових активах. Передусім необхідно визначити, що розуміється під терміном «дебіторська заборгованість». Так, згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1]. З іншого боку дебіторська заборгованість вважається важливою складовою оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, робіт, послуг.

Дебіторська заборгованість є досить специфічним активом і становить значну частку в оборотних активах підприємства, динаміка яких наведена в табл. 1.

Проаналізувавши наведені вище дані на початок 2014 року можна відзначити, що обсяг дебіторської заборгованості підприємств України зріс і становить

**Таблиця 1**

Динаміка оборотних активів підприємств України станом на 1 січня 2013-2014 років

Показник	Станом на 1 січня		Відхилення		Частка в загальній сумі оборотних активів, %
	2013, млн. грн.	2014, млн. грн.	абсолютне, млн. грн.	відносне, %	
Дебіторська заборгованість	1660984,8	1778103,7	117118,9	7,1	57,9
Запаси	661686,4	683587,8	21901,4	3,3	22,3
Поточні фінансові інвестиції	247798,8	256432,4	8633,6	3,5	8,4
Грошові кошти	190482,7	207799	17316,3	9,1	6,8
Інші оборотні активи	125151,2	143118,6	17967,4	14,4	4,7
Оборотні активи, всього	2886103,9	3069041,5	182937,6	6,3	100,0

Джерело: [2]

1778103,7 млн. грн., що на 117118,9 млн. грн. або на 7,1% більше порівняно з 2013 роком. Збільшення дебіторської заборгованості зумовлює зростання потреби в оборотному капіталі на стадії розрахунків і сповільнює його оборот. Також зростання дебіторської заборгованості може бути спричинено погіршенням платоспроможності покупців продукції, нераціональною кредитною політикою підприємств, підвищенням конкуренції, високими темпами інфляції та нестабільністю валютних курсів.

Питома вага дебіторської заборгованості у сукупному оборотному капіталі вітчизняних підприємств станом на 1 січня 2014 року становить 57,9% і залишалася найвищою порівняно з іншими складовими. Домінування у загальній структурі дебіторської заборгованості підтверджує нераціональне використання оборотного капіталу, що, в свою чергу, позначається на результатах роботи підприємств [2].

Із зростанням розміру дебіторської заборгованості виникає потреба в управлінні дебіторською заборгованістю, яке є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень [3]. Формування ефективної системи управління на підприємстві безпосередньо пов'язано з системою контролінгу, яка має враховувати тенденції розвитку ринкового середовища в Україні.

Слід зазначити, що в Україні контролінгу приділяється недостатня увага, хоча причин для його активного запровадження достатньо, зокрема: зростання нестабільності зовнішнього середовища, що висуває додаткові вимоги до системи управління підприємства, переміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього, необхідність у безперервному відстеженні змін, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах підприємства, необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства й уникнення кризових ситуацій, необхідність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління [4].

Контролінг – це якісно нове явище в теорії і практиці управління підприємством. В економічній діяльності підприємств він відіграє надзвичайно важливу роль, так як це концепція, що направлена на ліквідацію «вузьких місць», орієнтована на майбутнє відповідно до поставленої мети і завдань, одержання певних результатів.

Контролінг здійснює сервісне обслуговування апарату управління, забезпечує інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. Контролінг можна визначити як систему перевірки того, наскільки успішно підприємство просувається до мети. У випадку відхилення від мети приймаються коригуючі дії [5].

Створення комплексної системи контролінгу дебіторської заборгованості на підприємствах є важливим завданням, яке дозволяє підвищити й оптимізувати результати роботи підприємства, його окремих підрозділів і в остаточному підсумку вирішити проблему забезпечення ліквідності. Досягнення поставленої цілі можливо шляхом логічного аналізу проблем, що можуть виникнути в процесі створення комплексної системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, причин їх появи і засобів, які дозволяють нейтралізувати негативні впливи.

Мета впровадження контролінгу дебіторської заборгованості полягає в запобіганні виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості від неправильно прийнятих управлінських рішень у сфері збуту та розрахунків шляхом їх своєчасної корекції [6].

Організація системи контролінгу дебіторської заборгованості має базуватися на взаємодії таких елементів:

- аналіз (визначення того, чи відповідає фактичний стан дебіторської заборгованості встановленим нормативам);
- планування (визначення величини дебіторської заборгованості у майбутньому періоді);
- облік (визначення фактичного стану дебіторської заборгованості);
- прийняття рішення (визначення проблеми у ситуаціях, які вимагають коригуючих дій) [7].

Проте при здійсненні контролінгу дебіторської заборгованості управлінці можуть зустрітися з такими проблемами:

1. Проблема оплати дебіторської заборгованості (рефінансування) та визначення допустимого рівня засобів, які впливають на дебіторську заборгованість. Нині промислові підприємства дуже невпевнено використовують основні форми рефінансування, які могли б істотно прискорити трансформацію дебіторської заборгованості у грошові кошти.

2. Застосовувати у вітчизняних умовах традиційну за кордоном методику аналізу дебіторської заборгованості не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної і достовірної інформації щодо розрахунків з різними дебіторами. Крім цього, загальна криза неплатежів, що характерна для сучасної української економіки, змушує сумніватися в об'єктивності, своєчасності й корисності результатів аналізу. За вітчизняними методиками неможливо однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості, а також ступінь його впливу на фінансово-господарський стан підприємств.

3. Відсутність на більшості підприємств структурного підрозділу чи особи, до обов'язків якого входив би всебічний контроль за станом системи обліку на підприємстві. Йдеться про відділ внутрішнього контролю (аудиту), структуру, завдання та функції якого визначає кожне підприємство, зважаючи на особливості власної діяльності. До основних завдань такого відділу, необхідно віднести здійснення контролю за проблемною дебіторською заборгованістю [4].

4. Відсутність чіткої інформації щодо термінів погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами та інформації про комплексну оцінку фінансового стану дебіторів, що може спричинити в майбутньому затримку платежів та виникнення безнадійної заборгованості.

Для вдосконалення контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати:

1. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати граничні суми. При цьому потрібно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б надлишково не іммобілізувала фінансові ресурси підприємства і не створювала б перепон для забезпечення безперерйного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями.

2. Контролювати стан розрахунків з дебіторами, зокрема за протермінованими заборгованостями, своєчасно виявляючи такі види дебіторської заборгованості, які є недопустимими для підприємства (наприклад, прострочена заборгованість контрагентів понад три місяці).

3. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості. Підприємство має розробити схему заходів для інвентаризації розрахунків із покупцями. Унаслідок цього підприємство активізує роботу відповідної служби щодо повернення наявних боргів і уникнення потенційних у майбутньому [3].

4. Застосовувати сучасні методи рефінансування дебіторської заборгованості. Рефінансування являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг, облік векселів.

**Висновки.** Сьогодні, в період фінансової кризи, проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю потребує глибокого і комплексного підходу, який передбачає всебічний аналіз кількісних і якісних показників. Тому підприємствам необхідно використовувати контролінг дебіторської заборгованості, щоб уникнути ризиків неплатоспроможності покупців і максимізувати прибуток і рентабельність підприємства та підтримувати ліквідність у межах нормативних значень.

### ЛІТРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджено наказом МФУ від 8.10.1999 р., № 237.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Блакита Г. В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г. В. Блакита, О. Т. Бровко // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – №3 (69). – С. 23-29.
4. Черкас А. В. Проблематика впровадження контролінгу на вітчизняних підпри-

- емствах / А. В. Черкас // Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 140-143.
5. Давидович І. Є. Контролінг. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
  6. Обозна В. В. Главные преимущества контроллинга в управлении активами / В. В. Обозна, Н. И. Строченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://8cent-emails.com/preimushhestva-kontrollinga-upravlenii-aktiv/>
  7. Воскобойник О. М. Сутність контролінгу на підприємствах / О. М. Воскобойник // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2012. – №40. – С. 228-232.



**Швець Ю.О.**

асистент кафедри фінансів та кредиту,  
Запорізький національний університет,  
м. Запоріжжя, Україна

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ**

*Проаналізовано результати фінансової діяльності та визначено тип фінансової стійкості на підприємствах машинобудування, обґрунтовано необхідність впровадження заходів для покращення ефективності діяльності та раціональності стратегічного управління оборотними коштами.*

*The results of financial activities and identifies the type of financial stability in the mechanical engineering, the necessity of implementing measures to improve the efficiency and rationality of strategic management of working capital.*

**Ключові слова:** фінансова стійкість, тип фінансової стійкості, абсолютна стійкість, нестійке фінансове становище, оборотні кошти.

**Keywords:** financial stability, type of financial stability, absolute stability, unstable financial situation, working capital.

Діяльність підприємств машинобудування в умовах утвердження нової економічної стратегії соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку вимагає швидкої адаптації, знання законів розвитку та виживання в економічному середовищі, а найголовніше наявність стійкого фінансового стану. З огляду на це особливої актуальності набуває проблема забезпечення фінансової стійкості підприємств машинобудування в умовах обмеженості фінансових ресурсів [5, с. 348]. На підприємствах машинобудування фінансова стійкість може бути визначена на даний момент та відображає стан діяльності підприємства на ринку, а також може бути оцінений майбутній стан діяльності. З метою більш точнішої оцінки рівня фінансової стабільності на підприємствах машинобудування вагоме значення має визначення конкретного типу фінансової





**Рисунок 1** – Показники абсолютної фінансової стійкості на ПрАТ «Запорізький електровозоремонтний завод» у 2009-2013 рр. [4]

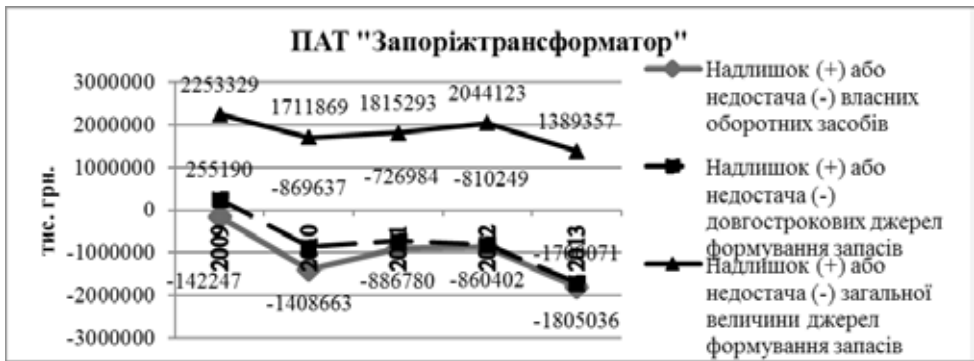
стійкості.

Велике значення мають визначення ступеня фінансової стійкості, низки чинників, що обумовлюють межу стійкості, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо в умовах кризового періоду. Недостатня фінансова стійкість підприємства може призвести до його неплатоспроможності, а надлишкова – сприятиме створенню зайвих запасів та резервів, у зв'язку з чим зростуть витрати на їх утримання, відбудеться недоотримання прибутку та гальмування темпів економічного розвитку підприємства [1, с. 38].

Наукові дослідження фінансової стійкості показали, що на кожному підприємстві машинобудування проаналізовані показники мають свої значення, які не завжди відповідають нормативному. Тому, отримані дані здійснюють не лише позитивний вплив на результати фінансової діяльності, але за деякими проявляється негативна динаміка та погіршення фінансового становища у 2013 р. Крім того, для більш точної характеристики результатів діяльності визначимо ступінь або тип фінансової стійкості на підприємствах машинобудування [2, с. 159; 3, с. 171-174].

З даних рис. 1 можна стверджувати, що абсолютна фінансова стійкість характерна для підприємства ПрАТ «Запорізький електровозоремонтний завод», оскільки у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшився надлишок власних оборотних засобів (НВ) на 38384 тис. грн., підвищилася частка довгострокових джерел формування запасів (НД) на 40421 тис. грн. та зросла загальна величина джерел формування запасів (НЗ) на 78470 тис. грн.

На даному підприємстві збільшилася частка власного оборотного капіталу у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 66594 тис. грн. та перевищує вартість запасів. Крім того, відбулося зростання значень багатьох коефіцієнтів фінансової стійкості у 2013 р., а особливо: коефіцієнт фінансової автономії, маневреності власного капіталу, маневреності власних засобів, співвідношення власного і залученого капіталу, концентрації власного капіталу, коефіцієнт ефективності використання власних засобів та ін. Лише за деякими коефіцієнтами у 2013 р. відбулося зменшення, але незважаючи на це дане підприємство володіє високим рівнем фінансової стійкості, має змогу вільно розпоряджатися оборотними коштами, розраховуватися із зо-



**Рисунок 2** – Показники нестійкого фінансового становища на ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2009-2013 рр. [4]

внiшнiми боргами, пiдвищилася ефективнiсть процесу виробництва та очiкуванi фiнансовi результати.

Слiд вiдзначити, що абсолютна стiйкiсть спостерiгається у 2013 р. на пiдприємствах АТ «Мотор Сiч» та ПАТ «Запорiзький механiчний завод», але на даних пiдприємствах вiдбулося погiршення деяких показникiв. По пiдприємству АТ «Мотор Сiч» у 2013 р. вiдносно 2012 р. вiдбулося зростання власного оборотного капiталу на 1628063 тис. грн. та вiн перевищував суму запасiв, проте зменшилася сума власних оборотних засобiв (НВ) на 6031 тис. грн., скоротилися коефiцiєнт ефективностi використання власних засобiв, коефiцiєнт використання фiнансових ресурсiв та деякi iн. Проте за iншими показниками ситуацiя покращилася, вiдбулося зростання значної частки коефiцiєнтiв фiнансової стiйкостi, що свiдчить про високий рiвень ефективностi фiнансової дiяльностi, самостiйностi, рацiональностi прийнятих рiшень та переважання питомої ваги власного оборотного капiталу.

Децо погiршилася ситуацiя по пiдприємству ПАТ «Запорiзький механiчний завод», тому що вiдбулося скорочення у 2013 р. порiвняно з 2012 р. величини власного оборотного капiталу на 7135 тис. грн., власних оборотних засобiв (НВ) на 8491 тис. грн., пiдвищилася нестача довгострокових джерел формування запасiв (НД) на 8595 тис. грн. та зменшилася загальна величина джерел формування запасiв (НЗ) на 9125 тис. грн., скоротилися коефiцiєнти фiнансової стiйкостi. Тому, хоча ситуацiя вважається задовiльною, слiд звертати увагу на погiршення та скорочення окремих показникiв дiяльностi пiдприємства у 2013 р. та вжити заходiв для запобiгання можливому погiршенню фiнансового становища.

Кризова ситуацiя, що вплинула на розвиток ПАТ «ЗАЗ» зумовила зменшення фiнансової стiйкостi у 2009 р. та пiдвищення у 2011 р., погiршення платоспроможностi. Керiвництво змушене було направляти вивiльненi активи на стабiлiзацiю дiяльностi, нейтралiзацiю наслiдкiв дестабiлiзацiї економiки та забезпечення господарської дiяльностi грошовими коштами. Це спричинило зменшення оборотного капiталу та залучення довгострокових позик, але в 2011 р. вiдбулися позитивнi тенденцiї до вiдновлення фiнансового стану, хоча в 2012 р. фiнансова стiйкiсть погiршилася. У 2013 р. по пiдприємству ПАТ «ЗАЗ» спостерiгається стiйке фiнансове становище. За таких умов пiдприємство є платоспроможним, але збiльшується частка позикового

капіталу у 2013 р. відносно 2012 р. на 191386 тис. грн., зросла залежність від зовнішніх кредиторів, але фінансові показники ще тримаються на задовільному рівні.

Найгірша ситуація склалася по підприємству ПАТ «Запоріжтрансформатор», оскільки починаючи з 2010 р. відбулося погіршення всіх показників (рис. 2). Можна стверджувати, що у 2013 р. порівняно з 2012 р. скоротилися власні оборотні засоби (НВ) на 944634 тис. грн., зменшилася сума довгострокових джерел формування запасів (НД) на 889822 тис. грн. та нестача загальної величини джерел формування запасів (НЗ) становила 654766 тис. грн. або 32,03%. У 2013 р. порівняно з 2012 р. відбувалася тенденція щодо зростання позикового капіталу на 231465 тис. грн. та скорочення власного капіталу на 627105 тис. грн.

З даних рис. 2 можна стверджувати, що для підприємства характерним є нестійке фінансове становище, оскільки повністю залежить від позикового капіталу, зменшилася ефективність використання та розподілу власного капіталу, погіршилася частина коефіцієнтів та деякі з них мають від'ємне значення, але підприємство ще має можливість на відновлення результатів своєї діяльності.

Необхідно розробити комплекс ефективних заходів для покращення ефективності діяльності, раціональності використання власних оборотних коштів та підвищення очікуваних фінансових результатів. Таким чином, були визначені основні показники та тип фінансової стійкості підприємств машинобудування, які свідчать про доцільність розроблення та використання заходів фінансового оздоровлення, необхідність накопичення власних оборотних коштів, збільшення чистого прибутку, налагодження системи стратегічного управління фінансовими ресурсами.

### Список використаних джерел:

1. Глазко Н. Д. Порівняльна характеристика фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / Н. Д. Глазко, О. І. Грубеляс // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 1 (56), Т. 3. — С. 37—42. — Режим доступу до журн.: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/659.pdf>.
2. Дорогань Л. О. Аналіз фінансової стійкості як необхідна умова забезпечення стабільності функціонування підприємств [Електронний ресурс] / Л. О. Дорогань, А. П. Дорошенко, Л. Т. Процько // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економіка. — 2007. — № 4. — С. 157—164. — Режим доступу до журн.: [http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2007/04/r4\\_4\\_2007.pdf](http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2007/04/r4_4_2007.pdf).
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: підручник. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 392 с.
4. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2009–2013 рр. [Електронний ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). — 25.06.2013. — Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
5. Ступка Н. М. Окремі аспекти оцінки фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / Н. М. Ступка // Університетські наукові записки. — 2005. — № 4 (16). — С. 348—354. — Режим доступу до журн.: <http://univer.km.ua/visnyk/925.pdf>.

## STRUKTURA I PROBLEMY RYNKU E-COMMERCE NA UKRAINIE

*W artykule są zbadane właściwości funkcjonowania rynku elektronicznej komercji. Jest doprowadzony schemat współdziałania subiektów rynku elektronicznej komercji. Są przeanalizowane modele współdziałania subiektów rynku elektronicznej komercji. Jest przeprowadzony przegląd głównych elementów infrastruktury rynku elektronicznej komercji.*

**Słowa kluczowe:** informacyjny-komunikacyjne technologie; elektroniczna komercja; informacyjna gospodarka; informacja.

**Keywords:** information and communication technologies; e-commerce; information economy; information.

Pod warunkiem współczesnych gospodarowanie obserwuje się szybka modyfikacja produkcyjnych sił, a wiedze przekształcają się na jeden z najważniejszych produkcyjnych zasobów. Wszystko szybszym tempem rosną możliwości produkowania informacji, że uwarunkowano wysokim tempem naukowo-technicznego postępu, w szczególności, rozwojem informacyjny-komunikacyjnych technologii.

Ważnym elementem w hierarchii instytucjonalnej gospodarki informacyjnej i jednym z głównych atrybutów krajowego modelu przestrzeni jest e-biznes. Technologie internetowe są coraz częściej wykorzystywane do optymalizacji prowadzenia działalności. Globalnie, e-biznes został powszechnym ze względu na jego niekwestionowane zalety w stosunku do tradycyjnych: zmniejszenia kosztów dla podmiotów gospodarczych i zapewnienia maksymalnej korzyści i oszczędności czasu dla kupującego.

Transformacyjne procesy w gospodarce, uwarunkowane przenikaniem informacyjny-komunikacyjnych i internetotechnologii do wszystkich terenów gospodarczego działania, stały się bazą dla kształtowania rynku elektronicznej komercji. Systemy elektronicznej komercji znacznie różnią się od tradycyjnych, ponieważ zasadniczo zmienia się biznes-środowisko.

Handel elektroniczny (e-commerce) znacząco różni się od tradycyjnego (konwencjonalnego) typu handlu, ponieważ zasadniczo zmienia się środowisko biznesowe, gdzie odbywają się transakcje. Biorąc pod uwagę obecne trendy w branży, należy mówić o kształtowaniu rynku e-commerce.

Moim zdaniem rynek e-commerce jest systemem stosunków ekonomicznych z powodu sprzedaży towarów i usług z wykorzystaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych w przestrzeni wirtualnej, pod warunkiem wykorzystania odpowiedniej infrastruktury. W związku z tym zakres e-commerce obejmuje transakcje biznesowe związane ze sprzedażą towarów; tworzenie popytu na towary i usługi; ofertę wsparcia po sprzedaży i obsługi klienta; ułatwienie komunikacji pomiędzy partnerami biznesowymi.

Mówiąc o działalności w e-commerce powinniśmy ustalić główne etapy realizacji operacji:

**Tabela 1**

Modele relacji między podmiotami eCommerce\*

	Business	Customer	Government
Business	<p>Handlowe strony:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– System zamówień publicznych (e-zamówień);</li> <li>– Dostawcy systemów wsparcia w pełnym cyklu (SCM);</li> <li>– System zarządzania Dystrybucja (e-dystrybucja);</li> <li>– Systema kompletnego cyklu wsparcia klienta (CRM);</li> <li>– Przemysłowe elektroniczne obrotowe platformy;</li> <li>– Rynki elektroniczne.</li> </ul> <p>Outsourcing. System płatności elektronicznych. Virtual Enterprise. Elektroniczne giełdy. Aukcje elektroniczne. Inkubatory internetowe. Reklama internetowa. Systemy mobile commerce. Systemy ubezpieczeń i reasekuracji. Fora. Systemy Informacji Biznesowej.</p>	<p>Centrum handlowe. Eletronne witryny sklepów i katalogi. Sklepy elektroniczne. Aukcje elektroniczne. System płatności elektronicznych. Ubezpieczenia online. Systemy marketingu wirusowego. Reklama internetowa. Sponsoring programu. Podróż i inne usługi.</p>	<p>Udział w handlu elektronicznym na zakup produktów do celów publicznych. Realizacja zamówień publicznych. Dostarczanie usług podatkowej, statystycznej i innej sprawozdawczości.</p>
Customer	<p>Usługi prywatne. Udział w ankiecie. Uczestnictwo w programach partnerskich i sponsorskich.</p>	<p>Fora. Aukcje internetowe. Systemy P2P. Systemy marketingu wirusowego. Systemy marketingu wielopoziomowego.</p>	<p>Dostarczanie aplikacji, skarg, odwołań obywateli. Wybory. Udział w sondażach. Płatność opłat podatkowych, kar. Dostarczanie aplikacji, skarg, odwołań.</p>
Government	<p>Zapewnienie kontaktu z organami podatkowymi, organami certyfikacji i licencjonowania państwa. Wymagania elektroniczne. Usługi prawne i informacyjne. Systemy rozdzielania umów rządowych. Geograficzne systemy informacyjne.</p>	<p>Systemy świadczeń socjalnych (emerytury, zasiłki, świadczenia). Narzędzia systemowe. Usługi prawne i informacyjne. Geograficzne systemy informacyjne.</p>	<p>Zautomatyzowana współpraca w zakresie celnemu, podatkowemu i porządku prawnego. Geograficzne systemy informacyjne.</p>

\*Opracowany przez autora na podstawie [2, s. 25]

1) Wymiana informacji odbywa przez stronę internetową, na której mieści się informacje na temat produktów lub usług, a także katalogi elektroniczne, które zawierają szczegółowe informacje na temat warunków cenowych, jakości, dostaw i płatności. W niektórych przypadkach odbywa się interakcja za pomocą e-mail.

2) Przetwarzanie zamówienia po osiągnięciu odpowiedniego poziomu interakcji.

3) Wymiana wartością jest realizowana w postaci dostawy towarów / usług drogą fizyczną lub elektroniczną. W e-commerce można dokonać płatności przy użyciu tradycyj-

**Tabela 2**

Modele relacji między uczestnikami e-commerce na Ukrainie\*

	Business	Customer	Government
Business	Platformy handlu i zamówień (w tym agregatorów). Aukcje elektroniczne. Fora. Wymagania elektroniczne.	Centrum elektroniczne. Elektronne witryny sklepowe i katalogi. Sklepy elektroniczne. Aukcje elektroniczne.	Elektronowe licytacje po zakupy produkcji dla państwowych celi.
Customer	Fora. aukcje elektroniczne.	Fora. aukcje elektroniczne.	Fora. aukcje elektroniczne.
Government	Elektroniczne tendry. Elektroniczne licytacje po sprzedaży majątku.	Elektroniczne licytacje po sprzedaży majątku.	Wymagania elektroniczne. Elektroniczne licytacje po sprzedaży majątku.

\* Opracowany przez autora

nych metod, za pomocą karty kredytowej za pośrednictwem sieci oraz za pomocą portfeli elektronicznych i e-pieniędzy [1, s. 15].

Kluczowe elementy rynku e-commerce powinny być podzielone na dwie grupy:

1. Rodzaje form organizacyjnych wdrażania e-commerce: handel i platforme przetargowe (w tym agregatory), aukcje elektroniczne, tablice ogłoszeniowe, sklepy elektroniczne oraz inne.

2. Elementami infrastruktury e-commerce są specjalne oprogramowania: system zarządzania bazą danych i aplikacjami; telekomunikacja; system bezpieczeństwa oddziału sprzedaży towarów i usług; obsługa prawna; system bankowości wirtualnej; specjalne systemy płatności; zautomatyzowane magazyny; system dostarczania towarów i usług; instytucje finansowe (dom maklerski); systemy podatkowe i celne; usługi marketingowe, które obejmują: baner reklamowy, dział sprzedaży, dział projektowania stron internetowych, web-serwerów, dział cen [2, s. 12].

Oczywiście, infrastruktura rynku e-commerce jest jakościowo różna od tradycyjnego handlu. Ponadto, wykorzystanie narzędzi handlu elektronicznego wymaga opracowania dodatkowych elementów, które wcześniej nie były stosowane w tradycyjnym otoczeniu.

Dla społeczeństwa z gospodarką rynkową proces interakcji między dwoma głównymi podmiotami stosunków handlowych – kupujących i sprzedających – można przedstawić jako wir zasobów, produktów / usług, pieniędzy. W szczególności na rynku e-commerce wydzielają następujące subiekty: rząd, firmy i instytucje konsumentów, między którymi odbywa się współdziałanie w trakcie operacji handlowych [3, s. 21].

Organizacyjne i technologiczne podstawy funkcjonowania rynku elektronicznego występuje strona internetowa. Komercyjna strona internetowa lub system e-commerce jest zestawem narzędzi technicznych, oprogramowania i metod, czyli systemem informacji dla realizacji w zautomatyzowanym trybie procesów w danej transakcji handlowej.

Opiera się na interakcji z rynku e-commerce Yurasov wydziela organizacyjne i ekonomiczne modeli handlu elektronicznego (tab. 1).

Sądzymy, że tab. 1 określa wzór relacji między subjektami informacyjnej gospodarki. Według badań krajowych i zagranicznych uczonych, niektóre elementy opisanych modelei interakcji nie są właściwymi aby zapoznać się z rykiem handlu elektronicznego.

Na przykład, reklama internetowa jest składawą reklamy elektronicznej (części e-biznesu). Wirtualne przedsiębiorstwa są innowacyjną formą organizacji przedsiębiorstw w gospodarce informacyjnej. Zapewnienie podatkowej i innej sprawozdawczości jest częścią e-administracji, które z kolei jest częścią gospodarki informacyjnej.

Proces dostawy towarów, informacyjnego towarzyszenia nabywcy, opłaty dla towarów i usług, serwisowej obsługi i reklamy są procesami, które zapewniają sprzedaż towarów / usług i są wykonane przy użyciu modeli e-biznesowych. Naszym zdaniem jest to, że model rynku e-commerce zawiera następujące elementy (tab. 2).

Według tabeli 1 i 2, na rynku e-commerce wydziela się dziewięć modeli. Jednak w światowej praktyce e-biznesu najczęściej wykorzystywane są następujące modele:

1. B2B (business to business) – współdziałanie biznes-struktur w zakresie elektronicznej komercji. Najbardziej rozpowszechnionymi formami realizacji danego modelu są placyki handlowo-zakupowe, elektroniczne trendy.

2. B2G (business-State) – współpraca między państwa i gospodarczych struktur (realizowany głównie w handlu elektronicznym).

3. B2C (klienci biznesowi) – system e-commerce koncentruje się na użytkowniku końcowym. Główną formą realizacji jest sklep internetowy.

4. C2C (klient-klient) – system e-commerce, który opiera się na interakcji między samymi klientami (najlepiej realizowany przez elektroniczne tablice ogłoszeniowe i aukcji).

Funkcjonowanie rynku elektronicznej komercji w Ukrainie charakteryzuje się następującymi tendencjami:

– 2470000 ludzie dokonują zakupów przez Internet.

– Najpopularniejsze grupy produktów dla rynku e-commerce w Ukrainie są urządzenia domowe, książki, ubrania, kosmetyki, produkty dla dzieci. Sprzedaż produktów intelektualnej na rynku e-commerce jest znikoma.

– Rynek e-commerce wyniósł 0,9% całkowitego PKB.

– Współzależność zakupów towarów i usług – 1:1 [4, s. 49].

– Liderami rynku są sklepy, które specjalizują się na sprzedaży urządzeń domowych i elektroniki, chociaż większość z nich stara się zdywersyfikować swoją ofertę produktów [5].

Pomimo istnienia dokumentów normatywnych, problemem jest brak mechanizmów tworzenia rynku e-commerce w Ukrainie. Choć tempo rozwoju technologii informacyjnych na Ukrainie ze względu na problemy społeczne i gospodarcze wciąż pozostają w tyle za USA i Europą Zachodnią, jest stopniowa integracja informacji globalnej przestrzeni. Na Ukrainie nie są skutecznymi narzędziami do stymulowania i regulacji rynku e-commerce, czyli nie ma uwzględnienia danego rynku w aktach prawnych. Biorąc pod uwagę konieczność poprawy konkurencyjności ukraińskiego sektora handlu elektronicznego na rynku światowym pod względem kryzysu społeczno-gospodarczego pilnym jest opracowanie i poprawa instytucjonalnego wsparcia gospodarki.

### Liretatura:

1. Kumar M.R, Kumar M.D. (2009) An Analysis of E-Commerce Models and Strategies // *Advances In Management*. – Vol. 2 (12).
2. Yurasov A.V. *Podstawy Electronnoe commerce* / A.V Yurasov – M.: Telecom, 2008. – S. 480.

3. Numgard W. World Of Electronic Commerce. New York, ABC Publishing, 2002.
4. Strona Stowarzyszenia "Ecommerce Europe" [zasób elektroniczny] – Dostęp: [ecommerce-europe.eu](http://ecommerce-europe.eu).
5. Ain.ua Online Edition [zasób elektroniczny] – Dostęp: [ain.ua](http://ain.ua).



## **THE IDENTIFICATION OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY FOR FUTURE COMMERCIALIZATION**

**Keywords:** intellectual property (IP); commercialization; innovation.

Scientific knowledge, intellectual products, information and scientific potential of society are the main driving force of economic growth, determining the competitiveness of national economies. This will result in strengthening the role of intellectual property in the modern world. In the modern world innovation activity is determinant of economic growth of individual enterprises and national economies as a whole. In addition, the acceleration of all processes in the informatization society and intellectualization innovation can become a means of predicting future human needs, confirming the words of the famous researcher and author of creative problem solving techniques R. Ackoff: "Often the impetus for the movement of one is the hunger of others".

The main outcome is precisely the result of research and creative activities that make sense only in the process of commercialization, when introducing IP into economic turnover and start to bring not only income but also social utility.

In my opinion there are 2 main sources of objects of commercialization of IP:

### I. Identification of objects of commercialization of existing IPR.

1. The carrying out in-depth marketing research that allow identify the objective need for the implementation of novations.

2. The provide monitoring intellectual property in the field of study. To determination of amount, analogues, prototype forms of legal protection and the duration of the owners of IPR.

3. Selection of potential of commercialization objects.

4. Cost-effectiveness analysis of use IPR.

5. Sourcing of funding of commercialization of IPR.

6. Conclusion of the contract with the author IPR.

7. Creation of a prototype IPR (if it is nessesary).

8. Commercialization process.

9. Distribution.

### II. Creating an object of commercialization IP.

In the first case the object commercialization of IP was not found or was not satisfied certain conditions (e.g. not received the consent of the author), the object of commercialization of IP can be created through a serial or parallel passage stages of the innovation process (basic research, applied research, experimental development). If successful conduct of these stages, will be the object of commercialization of IP. In course of commercialization occurs relationship between the subjects commercialization of IP.

Thus, in the process of commercialization is important to ensure a balance of

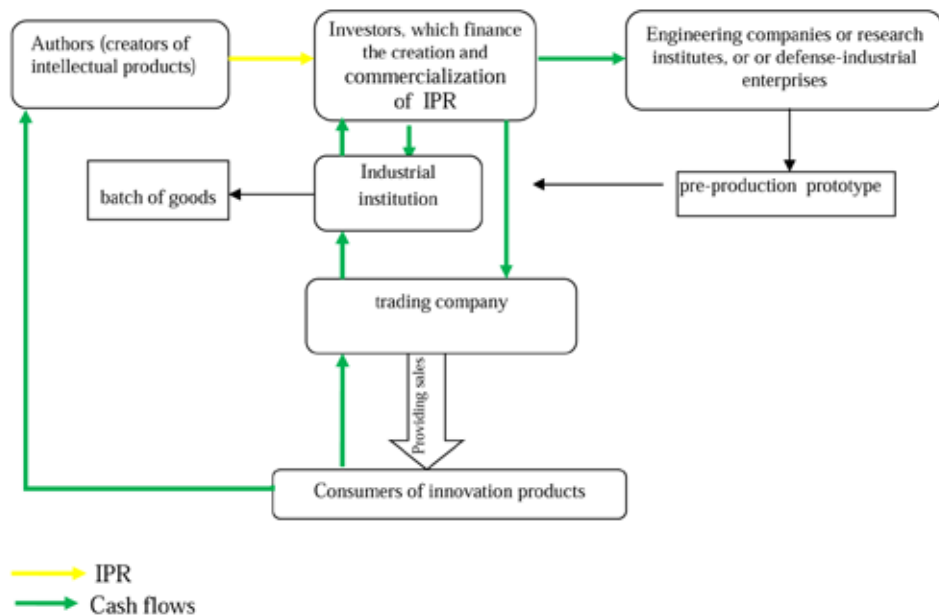


Figure. Scheme of interaction subjects of IP in course of commercialization process\*

\* Developed by author

interests: on the one hand, the need to provide temporary exclusive rights rationalizations that they had an opportunity to recoup their investment, on the other hand need to provide new knowledge available to future innovators. However, updated and protection of IP, because insufficient protection of IP in the commercialization not only creates uncertainty and ambiguity in the legal and economic relationships, thus preventing investment and innovative activity, but also a major innovator in the protection of a hard competitive environment. After creating innovative design and /or its market entry, competitors are trying to create an imitation of successful innovation that is beneficial to consumers because the developer has cut the price to compete, but it does not allow innovators to profit sufficient to pay back not only Immediate investment in R&D required to develop successful products or services, but also the costs of many failed projects R&D, which also had to make before achieved promising innovations. So if every innovator will detect that they are unable to recoup the cost of the innovation process through further competition from imitators, it will save them incentives to continue innovative work and will not even try to engage in innovation. Thus, there is a necessary protection product innovation. IPR protection involves obtaining appropriate protection for intellectual property and certain actions against offenders.

## ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

*У статті визначені пріоритети забезпечення національної конкурентоспроможності України. Зокрема, визначено домінантні завдання в галузі фінансового сприяння експорту, поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, фінанси, торгівля, експорт, підприємство, ринок, іноземні інвестиції, інформація.

**Keywords:** competitiveness, finance, trade, export, enterprise, market, foreign investment, information.

Глобальні трансформації, що обумовлюють розвиток світової економіки, характеризуються посиленням міжнародної конкурентної взаємодії на різних рівнях та з різною суб'єктною базою, активного функціонування інтеграційних об'єднань, які націлені на забезпечення ефективного локального середовища, яке має сприяти зростанню національної конкурентоспроможності та формуванню конкурентної позиції національних економічних систем в глобальному економічному просторі.

У системі регулювання зовнішньої торгівлі більшості країн світу важливу роль відіграє стимулювання національних експортерів, склад і співвідношення численних інструментів якого залежить від рівня їх економічного розвитку та інтегрованості у світогосподарську систему, експортного потенціалу, ступеня і стилю втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність.

Україна має адаптувати і розвинути у контексті сучасних правил міжнародної економічної поведінки такі інструменти заохочування експорту як субсидування, кредитування і страхування експортно-імпортних операцій, податкові пільги, активізуючи участь держави у розробці і просуненні конкурентоспроможних товарів і послуг шляхом довгострокових капіталовкладень у спеціальні експортні виробництва, спрямовані на розвиток експорту валютного регулювання, організаційно-технічного сприяння [2].

В комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі України найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій [1].

Враховуючи сучасний стан української економіки і актуальність проблем розвитку зовнішньоторговельного потенціалу країни, домінантними завданнями в галузі фінансового сприяння експорту є:

- надання державою гарантійних зобов'язань щодо кредитних ресурсів, які залучаються уповноваженими банками для забезпечення обіговими коштами виробництв і організацій, орієнтованих на експорт своєї продукції;
- надання державних гарантійних зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів.

Одним із найважливіших напрямків підтримки експорту, особливо товарів з високим ступенем обробки, є використання важелів податкового регулювання.

В зв'язку з цим в процесі удосконалення діючої податкової системи України в напрямку підсилення її стимулюючого впливу на вітчизняних продуцентів доцільно вивчити та апробувати можливі форми податкового заохочення експортерів для внесення відповідних коректив у існуючі законодавчі акти.

На сучасному етапі економічних перетворень важливого значення набувають цілеспрямовані зусилля держави щодо удосконалення нормативної бази, організаційного та іншого забезпечення експортної діяльності українських продуцентів.

З послабленням втручання держави у підприємницьку діяльність, в тому числі в сферу зовнішньої торгівлі, істотно збільшується роль посередницьких (неадміністративних) форм її участі в реалізації загальнонаціональних цілей і задач в цій галузі.

Проблема розвитку та реалізації зовнішньоторговельного потенціалу України вимагає також докорінного поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Першочерговим завданням в цьому напрямку є створення системи зовнішньоторговельної інформації.

Для ефективного функціонування даної системи буде потрібно сформувати розгалужену мережу інформаційно-консультативних служб, які змогли б забезпечити оперативне надання зовнішньоторговельної інформації у зручній для клієнта формі.

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках великого значення набуває організація в країні ефективної системи сертифікації експортної продукції. Наприклад, як варіант, можна рекомендувати створення в країні державної інспекції з якості експортних та імпорتنих товарів. Ця установа змогла б не тільки служити бар'єром на шляху проникнення недоброякісної продукції на зовнішні ринки, але і сприяла б випуску конкурентоспроможної продукції з урахуванням сучасних вимог іноземних споживачів до її якості.

Важливим аспектом цієї діяльності є участь України в роботі міжнародних та регіональних організацій із сертифікації з метою взаємного визнання результатів оглядів та тестування експортної продукції.

Головним критерієм ефективності державної регулятивної системи є її здатність не тільки забезпечувати залучення і раціональне використання іноземних інвестицій у необхідних обсягах, а й сприяти становленню структурно збалансованої національної економіки через формування прогресивних довгострокових тенденцій. Для формування сприятливого підприємницького клімату та іміджу України необхідно розвивати селективне регулювання іноземних інвестицій з використанням апробованих у світогосподарській практиці організаційно-економічних форм – вільних (спеціальних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, кластерів. При цьому визначальними є законодавчо-нормативна урегульованість, стабільність та передбачуваність змін.

В сучасних взаємовідносинах України з ЄС важливо мотивувати та інституалізувати зростаючі торговельно-економічні зв'язки. Стратегія виходу на євrorинок певний час поєднуватиме сировинно-енергетичний напрям з проникненням і закріпленням на ринках високотехнологічної продукції, для чого потрібна системна діагностика українських товарів і послуг у реально і потенційно конкурентоспроможних галузях. У подальшому уможливиться масштабне інвестиційно-виробниче співробітництво, соціально-економічна гармонізація для повного членства України в ЄС.

В умовах формування континентальних і міжконтинентальних центрів економічного розвитку і впливу із консолідованим протекціонізмом та експансією на основі наднаціональної інституалізації, Україні потрібні нові підходи та ініціативи, орієнтовані на прогресуючий і безпечний національний розвиток у середовищі, де виникають системні недоліки інерційного міжнародного економічного порядку, а відставання державного регулювання від глобальної ринкової практики стає все очевиднішим.

Як суб'єкт міжнародних економічних відносин Україна має свідомо входити до системи світогосподарських зв'язків з метою найефективнішого використання усіх їхніх можливостей та підвищення рівня конкурентоспроможності [2].

Пріоритети забезпечення конкурентоспроможності на рівні країни, які базуються на принципі продуктивності використання ресурсів з реалізацією наступних напрямів:

- мобілізація резервів використання техніко-технологічних ресурсів за рахунок активізації інноваційної діяльності підприємницького сектору;
- обґрунтування оптимального співвідношення обсягу експорту та імпорту в контексті збільшення обсягів експортної продукції з вищою доданою вартістю;
- впровадження вищезазначених напрямів повинно здійснюватися послідовно від факторно-орієнтовної до інноваційної економіки знань.

Як видно з вищесказаного, на сучасному етапі через вплив інформаційно-технічної революції та якісних змін типу діяльності людини, знань, поглиблення й розширення процесів інтернаціоналізації та транс націоналізації, кардинально змінюється вектор розвитку світової соціально-економічної системи.

Реалізація стратегії забезпечення національної конкурентоспроможності має здійснюватися у принципово нових економічних, політичних, правових, інформаційних і соціальних умовах з урахуванням дії основних рушійних сил: розвитку глобалізації як всеохоплюючого процесу та посилення глобальної конкуренції; інтенсифікації процесу глобального попиту і пропозиції; формування глобальної фінансової системи й інформаційної мережі, створення інтегрованих блоків країн та регіональних угруповань.

### Література:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн, теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк – Київ, КПЕУ, 2004. – 275 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов – М. Инфра – М, 2000. – 387 с.