

ISSN 2311-3413

scientific journal

issue 9

Economics and Finance

2018



2018

Editor-in-Chief:

Prof. Svetlana Drobyazko, Ukraine

Editorial board:

Atamas Peter, Ph.D. in Economics, Professor Alfred Nobel University, (Dnepropetrovsk, Ukraine);

Andris Denins, Dr.oec., Professor, University of Latvia (Rīga, Latvia);

Andrej Udovč, Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics, Univerza v Ljubljani (Slovenia);

Valery Babich, Doctor Hab. in Economics, Professor, Association of Russian scientists of Massachusetts (Boston, USA);

Brezina Ivan, prof. Ing., CSc., Faculty of Economic Informatics, University of Economics in Bratislava (Slovakia);

Czempas Jan, Doctor Hab. in Economics, Professor, University of Economics in Katowice (Poland);

Dimitar Kanev, Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics (Varna, Bulgaria);

Khaydarov Nizamiddin, Doctor Hab. in Economics, Professor, Tashkent financial institute the Republic of Uzbekistan;

Konstantin Savov Kalinkov, Doctor of Economics, Professor (Varna, Bulgaria);

Nedelea Alexandru-Mircea, Associate Professor Ph.D at Stefan cel Mare University of Suceava (Romania);

Okulich-Kazarin Valeriy, Doctor of Educational Sciences, Professor, Pedagogical University of Cracow (Poland);

Pavlov Konstantin, Doctor Hab. in Economics, Professor, Izhevsk Institute of Management (Russia);

Dr. Parikshat Singh Manhas, Ph.D, Director of School of Hospitality and Tourism management and Professor in The Business School University of Jammu (Jammu & Kashmir, India);

Pelikh Sergey, Doctor Hab. in Economics, Professor, Academy of Management under the President of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus);

Dr. Reena Agrawal, PhD in Entrepreneurship, Assistant Professor Accounting, Jaipuria Institute of Management, Lucknow (India);

Ruta Šneidere, PhD. in Economics, Docent, University of Latvia (Rīga, Latvia);

Venelin Terziev, Professor Dipl.Eng., Ph.D., D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.), University of Telecommunications and Post (Sofia, Bulgaria);

Jarosław Jerzy Turlukowski, PhD in Law, Assistant professor Institute of Civil Law University of Warsaw (Poland);

Nada Vignjević-Djordjević, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor State University (Novi Pazar, Serbia);

Shatalova Nina, Doctor Hab. in Social Sciences, Professor, Ural State Railway University (Russia);

Karpenko Lidiia, Doctor of Economic Sciences, Professor, Odessa National Polytechnic University (Ukraine);

Lysenko Denis, Associate Professor of Moscow State University named after M.V. Lomonosov (Moscow, Russia);

Hilorme Tetiana, Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Oles Honchar Dnipro National University (Ukraine).

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the «Economics and Finance».

© «Economics and Finance», 2018

CONTENTS

Mamatkulov Z. J., Oymatov R. K. LAND REFORM AND THE FORMATION OF MARKET LAND RELATIONS	4
Babukh Ilona, Zrybnieva Iryna ASSORTMENT POLICY IN THE ENTERPRISE MARKETING SYSTEM	10
Belyaeva Lyudmila, Kyseliyk Vitaliy, Kyseliyk Juliia THE NECESSITY OF USE OF INTERNATIONAL STANDARDS IN GLOBALIZATION CONDITIONS FOR IMPORT OPERATIONS	19
Durmanov A. S., Tulaboev A. K., Rashidov J. K. SYSTEM ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS DEVELOPMENT VEGETABLES GROWING IN PROTECTED SOIL	30
Ismailova S. S. ECONOMIC ESSENCE, FACTORS OF TARGETED REPRODUCTION IN CONTEMPORARY AGRICULTURE	35
Klunko N. S. THE WAY OF IMPROVEMENT MANAGEMENT OF CASH FLOWS AT ENTERPRISES THAT PRODUCE HIGH-TECH PRODUCTS	43
Kucherenko A. V. INFORMATION AND ORGANIZATIONAL SUPPORT OF FINANCIAL ENGINEERING AT COMPANY IN REAL ECONOMY OF UKRAINE	54
Musaeva Z. N. TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SERVICE SECTOR IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN	66
Ovchar P.A. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN ACTUAL MECHANISM OF AUTO TRANSPORT DEVELOPMENT IN UKRAINE	71
Ostapenko Ya.O., Braunahel A.V. THE USING OF THE STATISTICAL METHODS AND MODELING IN MAKING MANAGERIAL DECISIONS: THEORETICAL ASPECT	87
Panchenko V. A. PERSONNEL SECURITY RISKS AS THE BASIS FOR ENTERPRISE PERSONNEL SECURITY STATE ASSESSMENT	94
Tabaev A. Z. STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE AGROCHEMICAL INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN	111
Abdurazzakova N.M., Fayzullaeva T.R. BASIC ELEMENTS AND MECHANISM FOR REPRODUCING TECHNICAL POTENTIAL IN AGRICULTURE	117
Bondarenko V. M., Shevchuk H. V., PROBLEMS, DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE RATIONAL MARKETING STRUCTURE IN ENTERPRISES IN THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY	121
Shermukhamedov A. K. FACTORS AFFECTING THE CLUSTER MANAGEMENT MECHANISM AGRICULTURE	132
Shuliuk B. S., Petrushka O. V. PROBLEMS OF PROVISION OF FINANCIAL AND BUDGETARY DISCIPLINE IN UKRAINE AND MEASURES ON ITS INCREASING	137

UDC 335

JEL Classification: Q15

**Mamatkulov Zohid Jonkobilovich,
Oymatov Rustam Kamariddinovich**

teachers of the department "Geodesy and Geoinformatics"
Tashkent Institute of Irrigation and Agricultural Mechanization Engineers,
Tashkent, Uzbekistan

LAND REFORM AND THE FORMATION OF MARKET LAND RELATIONS

***Abstract.** These articles analyze the transformation of land relations in the conditions of economic modernization and the formation of market relations is one of the strategic tasks. The development of land relations in the Republic of Uzbekistan is based on the results of fundamental and applied research aimed at developing an economically sound system for the development of land relations. In addition, theoretical approaches and concepts, analytical reviews, practical solutions in specific areas of agro economics are presented.*

***Key words:** transformation of land relations, agro-economics.*

Formulation of the problem: Reforming the economy of Uzbekistan and the formation of market-based management mechanisms cover various spheres of life and the activities of society. Consistently in these processes are involved and land relations, which occupy an important place in any economic system. Land resources, as a natural potential, are the necessary natural basis for any material production, and in agriculture and forestry - the main means of production. Hence the land relations that form within this potential occupy the same position in the system of economic relations as a whole, the essence of which is determined by the forms of ownership of the means of production and land.

Analysis of recent research and publications: The experience of the existence of different economic systems and the solution of problems of land relations show that the essential features associated with land as a basis for the location and development of production and the condition of human existence do not abolish common economic laws. This also applies to land reform, which should be implemented within the framework of a systemic transition to a market economy. Hence it is quite obvious that its implementation must be in tune with the general course of economic reforms. In this case, the lack of synchronization of these

processes, as a rule, leads either to a disruption of economic ties in the economy, or economic reforms are stopped and their ultimate goals are not achieved.

Land reform in Uzbekistan at the present stage of the economy consists of a gradual and gradual transformation of land relations that have developed in a planned economy, in a market-type relationship. At the same time, it should be emphasized that these reforms include a wide range of reforming the relations to land ownership, as well as related relations arising in the course of the economic turnover of these resources and the relationships that arise in the process of distribution, collection and use of payment for land. From this it follows that land reform in a transition to a market economy is complex and includes a number of interrelated and interdependent main aspects, the implementation of which is based on a consistently formed and developed regulatory framework (Fig. 1).

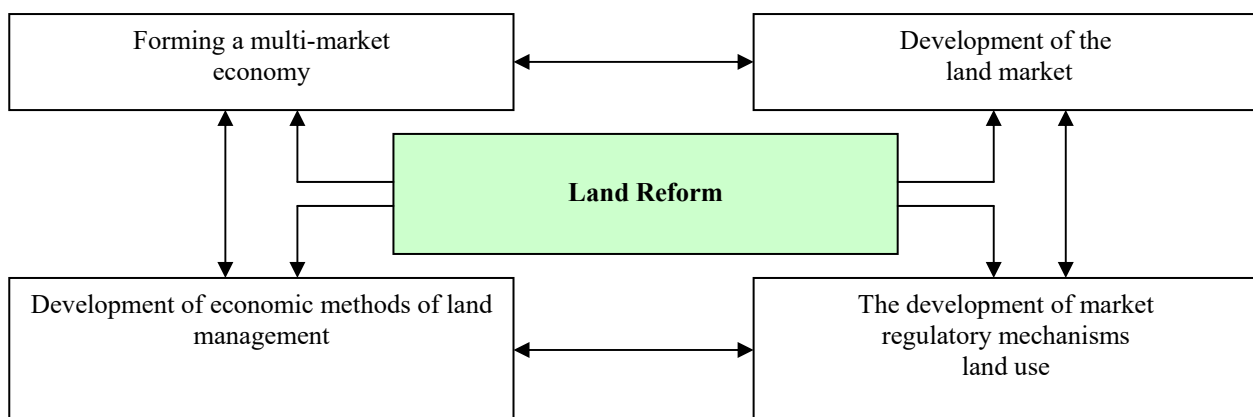


Fig. 1. Interrelation and interdependence of the main aspects land reform of Uzbekistan

Among the most important aspects of land reform, a special place is played by the formation of multi-structure forms of ownership of land resources. At the same time, it should be emphasized that in all countries with developed market economies there are various forms of ownership of land, and their ratio varies in different years. So, in the USA at the beginning of the XX century the share of landowners was 55.8%, partial owners - 8.9%, tenants - 35.3%. By the beginning of the 1990s, these figures were 59.3; 29.2 and 11.5% [1]. At the same time, the share of land owned by owners and leased land tends to decrease, and the share of all land used by partial owners increases. So, if at the beginning of the XX century the share of owners' lands

was 57.3%, partial owners - 16.9%, and tenants - 25.8%, then by the beginning of the 90s, respectively, 32.9; 53.9 and 13.2% [2].

In the conditions of the transitional economy of Uzbekistan, the ownership of land plots is realized in a variety of forms (Fig. 2).

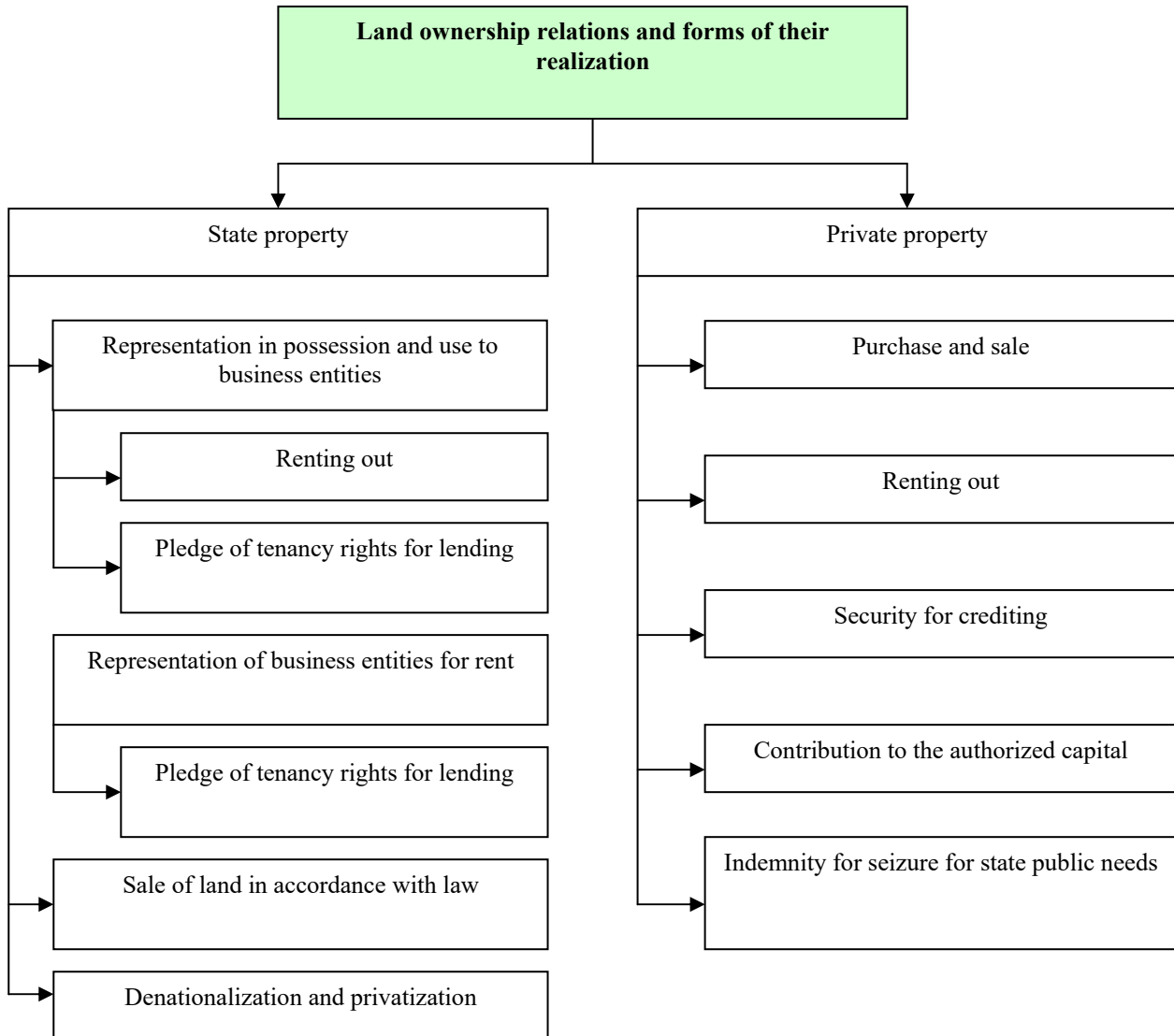


Fig. 2. Ownership of land resources in conditions transition economy of Uzbekistan and the form of their implementation

Each of these forms has a different scope of rights. The state, transferring land resources to the possession and use of citizens and legal entities, but retaining the right to dispose of them, can thus have an impact on the dynamism of the market economy, increasing its competitiveness, etc.

The multistructural nature of property relations over land resources causes the development of diverse categories of economic entities (Fig. 3).

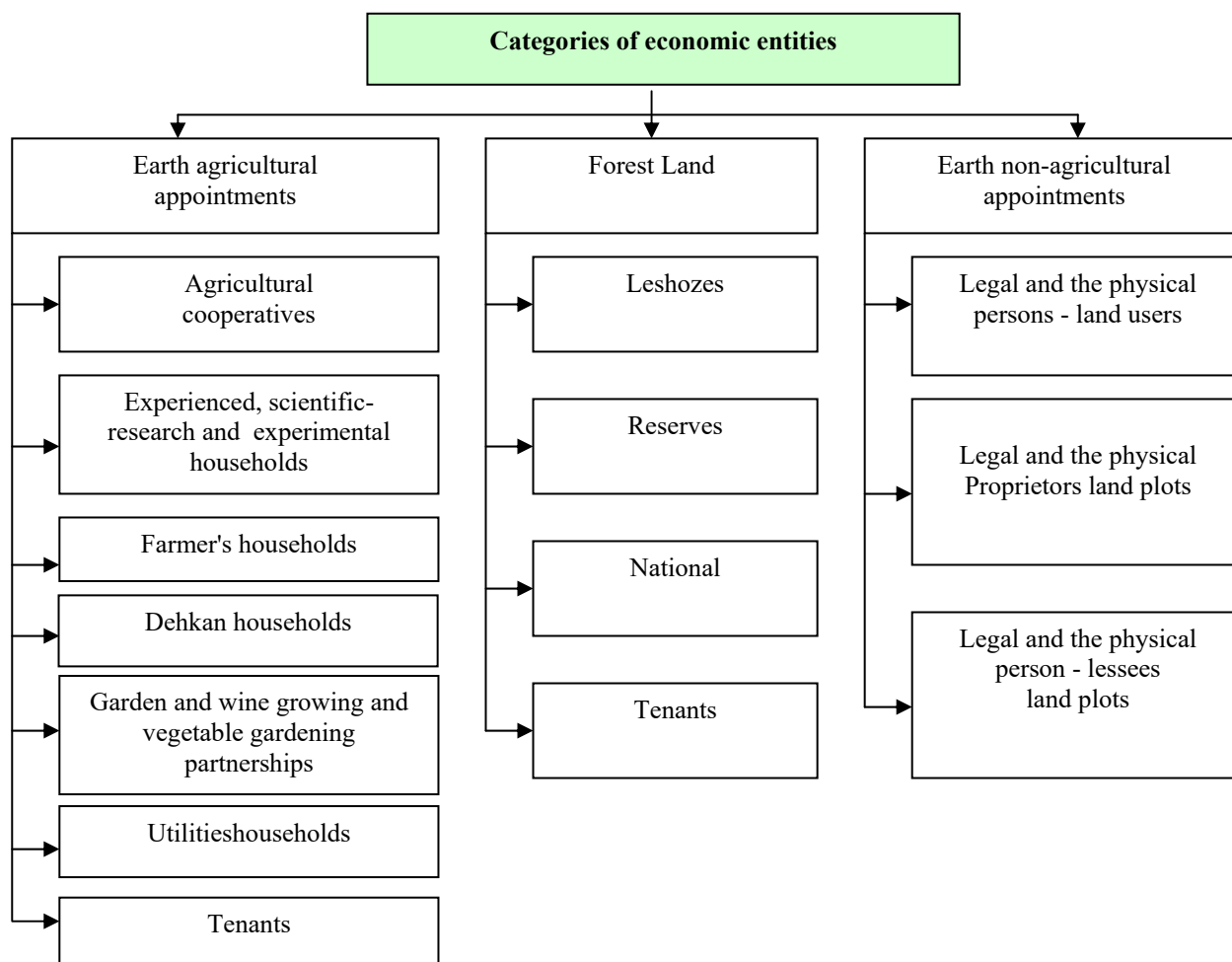


Fig. 3. Main categories of economic entities in relation to the ownership of land resources in the conditions of the transitional economy of Uzbekistan

The gradual reform of the economy, including land relations, led to the gradual formation of private ownership of land resources in the Republic of Uzbekistan through privatization:

- objects of trade and public catering with transfer to private ownership of land plots on which they are located [3];
- land plots acquired by international organizations in accordance with the current provisions and requirements of land legislation [4];
- land plots for individual construction, granted to lifelong inheritable possession on auction basis and land plots occupied by buildings and facilities of legal entities and citizens [4].

Currently, the owner of land plots in Uzbekistan has the right to sell it, mortgage it to get a loan, lease it, invest it in the authorized capital of the newly

created enterprise, demand compensation for damage related to the seizure of the land for state and public needs, etc. [5].

To develop the most effective forms of functioning of the land market, it is necessary to take into account the features of land resources as an object of this market, the main factors and prerequisites that will influence the structure and mechanisms of civil-law turnover of these resources (Fig.4) [6].

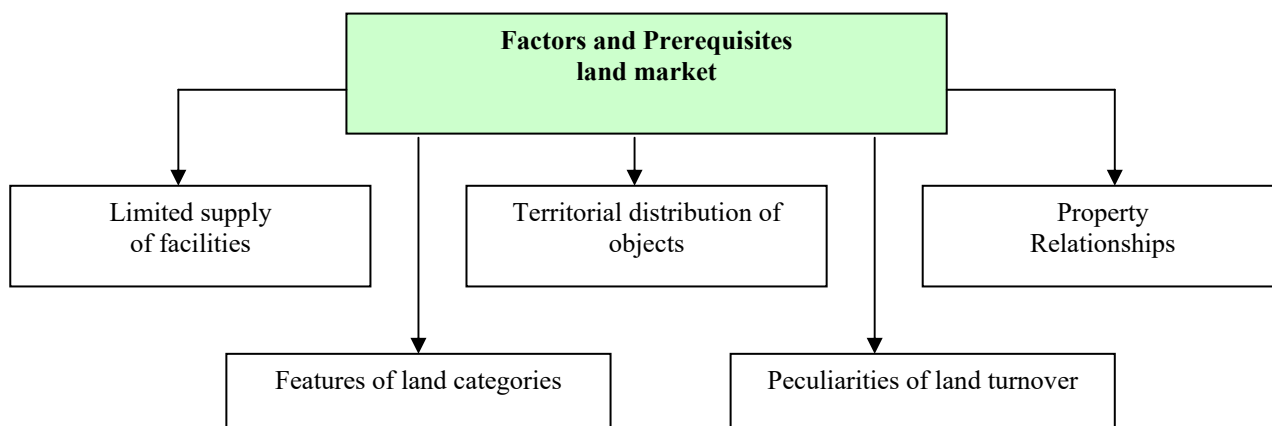


Fig. 4. The main factors and prerequisites forming land market in Uzbekistan

Relatively low intensity of the turnover of land resources, limited supply on the market, disunity of the proposed land resources, their various property relations, as well as features of the special purpose and civil-legal turnover of the lands make specific demands and determine the various forms of participation of land resources in the market [7,8].

Conclusions: Ensure coordinated and focused work of government bodies, interested ministries, departments and other business entities to deepen land reform is possible only on the basis of relevant national and regional targeted programs.

References:

1. V.G. Bryzhko. "Foreign experience in managing the distribution of land resources," "Agrarian Science", No. 2, 2003.
2. A.E. Sagaidak. "Land ownership and rent", "Agropromizdat", Moscow, 1991, p.80
3. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On the initiation and promotion of private entrepreneurship and international organizations in the Republic of Uzbekistan" of January 5, 1995.
4. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan "On privatization of land plots occupied by buildings and facilities of legal entities and citizens" dated July 24,
5. Durmanov, A. (2018). Cooperation as a basis for increasing the economic efficiency in protected cultivation of vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4(8), P. 113-122.

6. Durmanov A., Umarov S. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P. 10-21.
7. Durmanov A.Sh., Yakhyaev MM, Measures to increase the volume of exports of fruit and vegetables // No. 4, November 2017. Herald of the Caspian.
8. Durmanov A. Sh. (2018). Foreign experience the organizational-economic mechanisms of improving the activities of greenhouse farms. Economics and Finance, № 7-2018, P.20-28.

UDC 658.8

JEL Classification: M31; D22

Babukh Ilona,

PhD in Economics, Assistant Professor
Yuri Fedkovich Chernivtsi National University

Zrybnieva Iryna

PhD in Economics, Associate Professor
Yuri Fedkovich Chernivtsi National University

ASSORTMENT POLICY IN THE ENTERPRISE MARKETING SYSTEM

***Abstract.** Each enterprise needs an effective assortment policy, which should be the most important component of the enterprise marketing system. When forming the assortment policy, the number of commodity directions in the enterprise, the number of markets for products, the elimination of old or the introduction of new goods, the degree of liquidity are determined. The decisions on the expansion of the product range, expanding the product range down or up the target segments, as well as solutions for the assortment associated with the life cycle of the product are substantiated.*

***Keywords:** marketing, assortment, assortment policy, breadth of product range, expansion of product range, product life cycle.*

Formulation of the problem. For today, in the conditions of development of market relations and strengthening of a competition to the industrial enterprises it is necessary to search for new approaches to realization of the activity. Such approaches should be aimed at increasing the profit and competitiveness of the enterprise. Ensuring the competitiveness and profitability of the enterprise is determined by the ability of the produced assortment of the enterprise's goods to meet the current consumer demand both at the qualitative and quantitative levels. Therefore, the formation of an effective assortment policy of the enterprise is an urgent task in the current conditions of management. Moreover, the market also dictates the need for the enterprise to constantly work on changing the range of goods due to changes in the tastes and offers of consumers. Technical and technological level of production at the enterprise and existing production capacities act as an objective constraint to changes in the assortment policy of the enterprise. That is why the formation of the optimal assortment policy is so important in the enterprise marketing system.

Analysis of recent research and publications. Among the most significant works that elucidate various aspects of the indicated problems, it is worth noting the

scientific works of such scientists as D. Aaker, I. Ansoff, I. Blank, G. Bagiev, L. Balabanova, E. Dichtl, P. Drucker, S. Ilyashenko, V. Kardash, L. Ligonenko, A. Mazaraki, V. Mikhailov, V. Rebitsky, G. Seregina, G. Hershtgen. In the works of these authors, the essence of the assortment policy of the enterprise, the questions of researching consumer preferences, as well as a number of aspects of managing the assortment of products in market conditions are revealed. Proceedings of these scientists confirm that the assortment and assortment policy are extremely complex and multifaceted categories that require a more precise definition of the concept of "assortment" as an important market element, as well as its adaptation to specific business conditions.

Statement of the task. Today, the market itself determines the assortment necessary for it, in this regard, enterprises should strive to meet the demand better and more efficiently than competitors. With the non-optimal structure of the assortment, both potential and real profit levels decrease, the market positions lose and, as a consequence, the financial performance of the enterprise decreases. The formation of a balanced assortment that promotes profit optimization and preserves the desired profit for a long period of time is necessary for any enterprise that is striving to be competitive.

Statement of the main material of the research. Production enterprises daily face the need to quickly respond to changes in the market situation, which, in turn, affects the formation of the assortment policy of the enterprise. Therefore, the assortment policy is one of the key objects in the activity of the enterprise, since it is the attitude of consumers to the output that determines the possibilities for the existence and development of this enterprise. A detailed and thoughtful approach to the formation of assortment policy serves as a basis for its stability, profitability, individuality and competitiveness [9].

The assortment policy is the activity connected with planning and realization of set of actions and strategy on formation of competitive advantages through realization of the concept of positioning with a view of maintenance of the corresponding profit of the enterprise.

In the strategic plan, the assortment policy of the enterprise must proceed from the concept of the product life cycle, i.e. from the fact that each product has a certain period of market stability, characterized by the volume of its sales in time [4].

An important element of the assortment policy is the timely introduction of changes in the assortment card, which are based on the accounting of the consumer value of the goods and expand the range of its possible buyers. Based on market research and the prospects for its development, the enterprise receives initial information for solving issues related to the formation, planning of the assortment and its improvement.

The main specific factors of the production assortment formation are: the raw material capabilities of the enterprise, the state of the material and technical base of the enterprise and also the use of the achievements of scientific and technical progress by the enterprise.

The basis of the formation of the assortment policy of the enterprise (company) is the fact that every product in the range has a greater or lesser degree of influence on the financial condition of the enterprise. Sustainable economic development of the enterprise is determined by the extent to which the assortment policy is adapted to the conditions of a market economy. When forming the assortment policy, market experts study information on the characteristics of market segments, products, consumer preferences, price dynamics and macroeconomic trends. The factors investigated are necessary in order to be able to make sound economic decisions that will focus on ensuring the breakeven operation of the enterprise, on managing profits to optimize taxation, on predicting the investment of the company's own funds for its further development [1].

The mechanism for processing information on the market and internal accounting data allows the company's experts in marketing to analyze the market position of the firm and make wise decisions on developing a strategy for the formation of an optimal assortment policy.

When forming the assortment policy, marketers constantly change and adjust the indicators of the assortment system depending on the specific situation on the

market, but one principle must always be observed at the enterprise. The money that the enterprise invests in the range of products must be released in a reasonable time and bring profit. Thus, the company's specialists control the production range and withdraw from it goods that bring low income and have a low turnover. In addition, when forming the assortment policy, specialists usually take into account such factors as product life cycle, trends in the market, availability of similar products from competitors [10].

To determine the competitiveness and profitability of the enterprise, experts evaluate how the produced product meets the current consumer demand at the qualitative and quantitative levels. The initial task, when forming the assortment policy of the enterprise is the need to develop the following solutions:

- 1) the number of commodity directions in the enterprise;
- 2) the number of markets where the products will be present;
- 3) the exclusion from the range of old or entering new products;
- 4) the degree of liquidity [5].

The adoption of such decisions, as a rule, is carried out using assortment analysis methods. The meaning of such an analysis is to find out the preferences of consumers and, depending on this, to determine the main strategic objectives for the development of product lines within the overall range of the enterprise. In accordance with these objectives, the company's specialists form the current sales and production plan.

Decisions on the breadth of the product range should be made on the simple assumption that it is too narrow if you can increase profits by expanding it and that it is too broad if you can increase profits by narrowing it. This is well within the definition of the assortment policy of the company. To a wider range, those companies want to increase their market share and ensure stable profitability in the long term. Enterprises that are interested in obtaining high short-term profits tend to narrow their range to individual goods.

The assortment can be expanded by increasing the product groups belonging to one industry, and you can also increase the number of product groups belonging to

different industries. Expanding the range through diversification gives advantages in competition, as it increases the ability to maneuver in a changing market environment, provides a stable market share, reduces the risk associated with preserving new products, improves the use of R & D results, allows an enterprise to grow through introduction to other industries, etc.

Decisions to expand the product range are taken to better cover the market and meet various customer requests. This leads to increased sales and profits.

The product range can be expanded downward or upward or simultaneously down and up. The downward expansion is carried out when a company operating in the upper market segment wants to work also in the lower one. In this case, it first creates its own image of high-quality and expensive, and then distributes its activities to a segment where lower prices and not so high quality are required. Sometimes this expansion is connected with the desire to occupy a free niche in the lower segment.

When expanding down, the following problems may occur:

- 1) new cheaper goods can become competitors to existing ones, and the effect of "cannibalism" can arise;
- 2) the consumer, accustomed to the fact that the company produces high-quality and expensive products on the market, can be confused about the image of the company and its product.

Expansion upward is carried out when there are attractive opportunities in the upper segment of the market (for example, higher growth rates) or when the firm wants to increase the prestige of existing goods.

In accordance with the product life cycle on the market, the product range includes products that:

- are successfully implemented in the market;
- need to be modified in accordance with the requirements of the already mastered market or for introduction to a new market;
- must be removed from production, as it does not meet the requirements of buyers;
- you need to learn (new products).

The transition from one stage of the life cycle to another is usually explained by significant changes in the growth rates of sales and profits. The definition of these changes is one of the important tasks of the marketing function of the enterprise. On this basis, appropriate adjustments are made to the assortment program of the enterprise. The following describes the main steps of the product life cycle (PLC).

1. The stage of implementation. This phase is characterized by a slow increase in sales and maximum spending on marketing activities, namely:

- 1) attracting potential consumers to the novelty (according to analysts at this stage, it can be predicted only 5-7% of sales to the target audience of "super-innovators");
- 2) reorientation of traditional buyers who use long-time analogues produced by competitors;
- 3) the formation of the optimal level of the selling price per unit of the product, which can fluctuate depending on the cost price of the goods, the competitive price, the influence of fashion, etc .;
- 4) organization of publicity, presentations, advertising campaigns.

This stage of the PLC involves active promotion of the brand, the creation of a merchandising system with elements of sales promotion, the development of safety standards for production, labor, environmental protection.

2. Stage of growth. It is characterized by an increase in sales volumes, making repeated purchases. Prices are stabilizing, but there is a tendency to decline. This stage involves planning and management decisions of strategic marketing related to the improvement of the sales promotion system, promotion of the brand, the implementation of franchising as a lease of the trademark. Marketing costs are less than in the first stage, but still at a fairly high level.

3. Saturation stage. As a result of competitive influence, the initial growth rates of demand intensity are slowing down. At this stage, the strategic objectives are to increase market share, corporate influence in the target segment and search for new sales segments. At this time, expenses stabilize, incomes are maximum. This stage involves the release of new products and the modernization of traditional ones. The

saturation stage is the most prolonged in comparison with all other stages of the PLC, and the firm is certainly interested in it. As a rule, it lasts longer when selling industrial goods, and the manufacturer strives to maximize it.

4. Stage of decline. There is a clear reduction in sales, revenues and increased costs for repeated marketing campaigns in the field of advertising, publicity. At this stage, strategies for modifying the market, the product and the marketing mix are implemented. The strategy of market modification involves the development of new segments due to attraction of potential buyers as a result of profitable demonstration of novelty samples, effective merchandising, participation in fairs (exhibitions). When using the product modification strategy, new consumer characteristics are created that increase the functional significance, design and styling. In the course of implementation of the strategy for the modification of the marketing complex, corporate efforts are aimed at developing commodity, price, communication and service policies, enhancing communication with the public and the media. New forms of sales are being created, in particular, there is an individualization of orders and personalization of sales.

5. Stage of withdrawal from the market. This stage involves a strategic decision based on the principle of "either-or", i.e. take planning and management decisions or continue market participation, despite the unprofitability and high marketing costs, or the timely withdrawal from the market, the termination of the production cycle of traditional goods and services [6].

The strategy of "harvesting" involves a drastic reduction in costs, the use of conversion marketing, aimed at minimizing market participation and organizing a profitable sale, perhaps at reduced prices, but in large volumes. All this leads to the removal of obsolete goods from the assembly line and the development of new products, which was developed at the stages of growth and saturation, thus introducing changes in the assortment policy.

Results of the study. Assortment policy is one of the key objects of the marketing system of an enterprise (firm), since it is through market demand that it determines the opportunity to increase profit, and also exist and develop the

enterprise. The main specific factors in the formation of the product range of the enterprise are raw materials, technical and technological level of production, quality of marketing management in the enterprise. The marketing specialists of the enterprise, when examining the market in a comprehensive manner, enable the management of the firm to make sound economic decisions on the assortment policy that lead to positive changes in the financial condition of the enterprise, and assortment analysis, determining the preferences of consumers, determines the main strategic objectives for the development of product lines.

The specialists of the enterprise make decisions about the breadth of the product range, the need to expand it or narrow it based on the profit factor, more precisely, its increase. As a rule, the expansion of the range of goods occurs either by increasing the product groups of one industry, or by switching to other industries (diversification).

Decisions on the expansion of the product range are taken to more fully cover the market and meet various customer requests, while the product range can be expanded downward or upward or simultaneously down and up into different segments of the market. At the same time such an expansion gives rise to certain problems that the firm will have to solve.

Particularly important in the assortment policy of the company are decisions related to the product life cycle. The definition of changes in the transition from one stage of the life cycle to another is one of the most important tasks of the marketing system of the firm, because on this basis appropriate adjustments are made to the assortment program of the enterprise. At each stage of the cycle, the strategic task is to change the market share, corrective influence in the target segment and search for new sales segments.

Thus, the sustainable economic development of the enterprise is determined by the extent to which it is adapted to the conditions of a market economy, to what extent the proven assortment policy in the marketing system of this enterprise corresponds to the strategic objectives of the enterprise development.

References:

1. Azarova, O.V. (2013). Modern strategies for the formation of assortment policy in practice. *Journal of Magistracy*, 8 (23), 4-6.
2. Artyukh, T.M., & Grigorenko, I.V. (2014). *Theoretical foundations of commodity study*. Kiev : NUFT. 263 p.
3. Berman, B., & Evans, J. (2003). *Retail: a strategic approach*. Moscow : Williams, 1184 p.
4. Chandler, A.D. (1962). *Strategy and Structure*. Washington : Cambridge, 564 p.
5. Levkin, G.G., & Nikiforov, O.A. (2017). *Commercial activity. Fundamentals of commerce*. Moscow : KNORUS, 258 p.
6. Mazepa, T.S. (2008). Formation of the assortment policy of trade enterprises: content and main approaches. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 45, P. 73-79.
7. Philip, K., Armstrong, G., Saunders, J., & Wong, V. (1998). *Principles of Marketing*. London : Prentice Hall International, 806 p.
8. Steiner, G., & Miner, J. (1977). *Management Policy and Strategy*. New York : Macmillan, 158 p.
9. Vereshchagina, L.S. (2012). Forming the assortment policy of an industrial enterprise. *Global scientific potential*, 19. – P. 138-140.
10. Yefimova, Ye.O. (2017). Relevance of assortment policy in the modern management of retail trade. *Trajectory of science*, 7(12).

УДК: 657.01

JEL Classification: M 41

Belyaeva Lyudmila,

Candidate of Economics, Associate Professor

Kharkiv Institute of Educational Sciences State Higher Educational Institution

University of Banking (Ukraine, Kharkiv)

Kyseliyk Vitaliy,

The main lending specialist of the target lending group of PJSC "First Ukrainian International Bank"

Kyseliyk Juliia

Cashier-Operation Category I LLC Partner Finance

Беляєва Л.А.,

кандидат економічних наук, доцент

ХННІ ДВНЗ «Університет банківської справи»

Киселюк В.А.,

старший кредитний фахівець групи цільового кредитування

ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк»

Киселюк Ю.Є.

касір-операціоніст I категорії ТОВ «Партнер Фінанс»

Беляева Л.А.,

кандидат экономических наук, доцент

Харьковский учебно-научный институт

ГВУЗ Университет банковского дела

Киселюк В.А.,

старший кредитный специалист группы целевого кредитования

ПАО «Первый Украинский Международный Банк»

Киселюк Ю.Є.

кассир-операционист I категории ООО «Партнер Финанс»

THE NECESSITY OF USE OF INTERNATIONAL STANDARDS IN GLOBALIZATION CONDITIONS FOR IMPORT OPERATIONS

НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ПРИ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЯХ

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ПРИ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

Abstract. The article considers the necessity of transition of domestic enterprises to international standards of financial reporting in the presence of cooperation with foreign suppliers. The main advantages, disadvantages and problems of transition to international standards in modern economic conditions are revealed.

Keywords: *import, foreign suppliers, international standards, national standards, transition problems.*

Анотація. У статті розглянута необхідність переходу вітчизняних підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності при наявності співпраці з іноземними постачальниками. Виявлені основні переваги, недоліки та проблеми переходу на міжнародні стандарти в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: *імпорт, іноземні постачальники, міжнародні стандарти, національні стандарти, проблеми переходу.*

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость перехода отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности при наличии сотрудничества с иностранными поставщиками. Выявлены основные преимущества, недостатки и проблемы перехода на международные стандарты в современных экономических условиях.

Ключевые слова: *импорт, иностранные поставщики, международные стандарты, национальные стандарты, проблемы перехода.*

Постановка проблеми. Сьогодні, існуюча ситуація в Україні не дозволяє ефективно працювати суб'єктам господарювання у зв'язку з невпевненістю у майбутньому і відсутністю чіткої перспективи розвитку, тому держава залишається імпортозалежною за цілим рядом позицій. Фінансова звітність підприємств різних країн має певні відмінності, зумовлені соціальними, економічними та політичними чинниками. Відмінності в підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі. Тому актуальність цієї статті обумовлена саме необхідністю гармонізації фінансової звітності при співпраці з нерезидентами з різних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цілий ряд статей науковців, аналітиків і практиків присвячена проблемам імпорту та експорту в сучасних умовах, де зазначається ряд питань щодо узгодженості обліку та звітності при розрахунках з нерезидентами. Питаннями відповідності звітності міжнародним вимогам і стандартам та їх досконалому тлумаченню приділялась увага багатьох провідних науковців, таких як Голов С.Ф., Костюченко В.М., Небильцова О.В., Ткаченко Н.М., Жовнер І.В. Бутинець Ф.Ф., Яцишин Н.З., тощо.

Яцишин Н.З. зазначає, що МСФЗ це гнучка, динамічна система, яка відіграє позитивну роль у вдосконаленні національного бухгалтерського обліку

та фінансової звітності й інтеграції України у світове співтовариство. Окремі раніше випущені стандарти уточнюються або замінюються новоствореними з урахуванням досвіду застосування та вимог сьогодення [8].

Але, слід погодитись і з Головим С.Ф., який визначає наявність багатьох проблем щодо відмінностей між П(С)БО та МСФЗ, та наводить низку суперечностей та невідповідностей між НПСБО 1 та чинними міжнародними стандартами [1].

Мета статті. Виявити необхідність впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та визначити перспективи впровадження їх в Україні, при наявності значних обсягів імпорту, з метою забезпечення порівняння звітної інформації українських та закордонних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Наша планета має значні запаси природних ресурсів, але їх різноманітність і кількість розподілено нерівномірно, тобто в одних країнах їх надлишок, а в інших їх не вистачає. Вони різною мірою володіють промисловими технологіями у виробництві машин, електроніці, оборонці, сільському господарстві і т.д., що приводить до необхідності користуватися послугами та товарами інших держав.

Значну роль в економіці будь-якої країни відіграє імпорт. Відсутність певних ресурсів з легкістю компенсується придбанням їх на світовому ринку. Зменшення чисельності населення, у тому числі економічно активного (з 46,9 млн. осіб у 2005р. до 44,6 млн у 2016 р.) унеможливує повноцінний розвиток виробництва [2]. Як наслідок, шлях вирішення дефіциту компенсується за рахунок імпорту. На рисунку 1 наведено співвідношення імпорту до експорту у 2018 році в Україні за певними групами товарів.

Показники на рисунку, свідчать, що імпорт відіграє значну роль у забезпеченні країни ресурсами, Особливо це стосується забезпеченості паливними матеріалами, на які існує дефіцит, і які ми імпортуємо з часів становлення незалежності нашої країни. Недостатнє фінансування пошуку

нових покладів нафти та газу, втрата чорноморського шельфу та значної частини територій в цілому, зумовлюю додаткову залежність від імпорту.

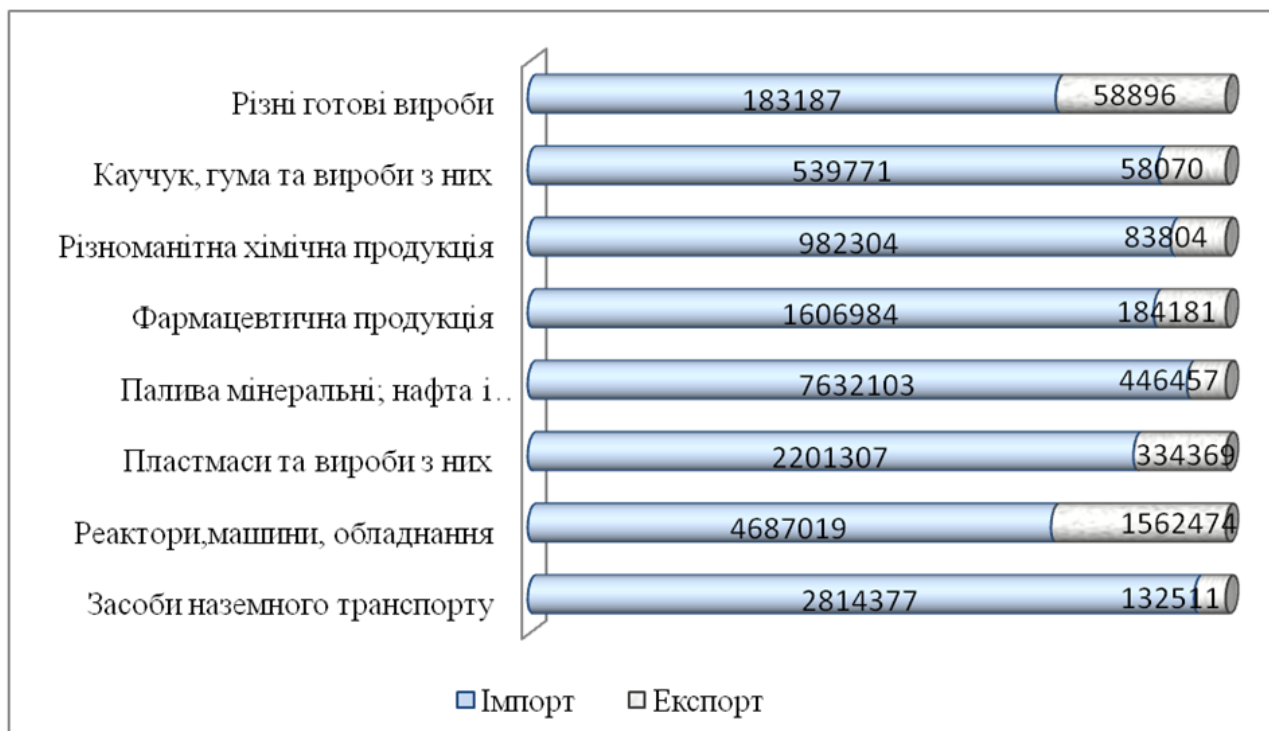


Рис. 1. Співвідношення імпорту та експорту в Україні у 2018 році (станом на 01.09.2018)

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Також варто звернути увагу на нестачу засобів наземного транспорту. Загальнодержавне значення ця галузь ніколи не мала і не розвивалася, проте при тісній співпраці з європейським союзом вважається доцільніше придбати вживане, якісніше і більш дешеве, але це значно скорочує внутрішнє виробництво.

З кожним роком стабільне зростання обсягу товарів із-за кордону в Україну, пояснюється складністю ситуації в економіці, що не дозволяє в повному обсязі забезпечити себе самостійно засобами і предметами праці. Адже сукупність негативних тяжких ключових факторів (корупція, воєнні дії, нестабільність в економіці та економічній площині) змушують країну бути імпортно-залежною. Варто зазначити, що перипетії 2013 року суттєво вплинули на загальну картину імпорту в нашій країні. Це зумовлено такими факторами, як наявність невизначеності щодо подальшої співпраці з вітчизняними контрагентами, оскільки значна кількість підприємств-виробників припинило

свою діяльність на невизначений строк та тісний зв'язок з країнами заходу відкрив нові можливості співпраці. За даними рисунку 2, просліджується тенденція до зростання імпорту в Україну.

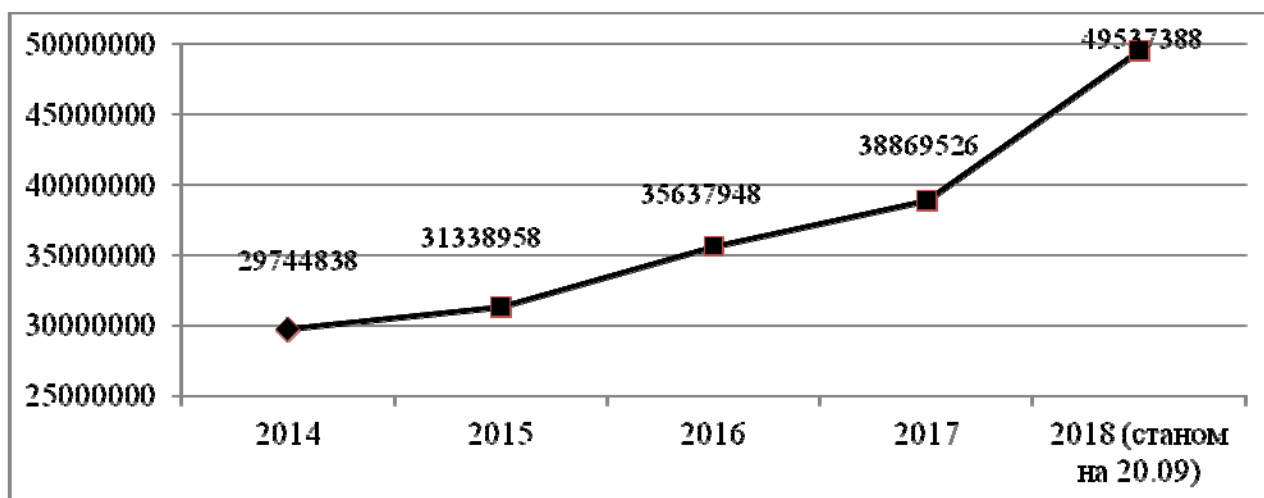


Рис. 2. Показники обсягу імпортних операцій за 2014-2018 рр. в Україні в млн.дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Одним із чинників, який значно впливає на збільшення обсягів імпорту є цінова політика. Проаналізував середньорічну вартість товарів, що були імпортовані до країни та вироблені вітчизняним виробником (табл. 1), можна стверджувати, що на сьогоднішній день, значний перелік товарів дешевше купити у іноземного контрагента, аніж виготовити вітчизняному виробнику.

Таблиця 1

Середньорозрахункова річна ціна імпортованих та вітчизняних товарів у 2018 році (долар США/кг товару)

Найменування групи товару	Імпортні	Вітчизняні
Риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні	7,04	8,12
Скло та вироби із скла	2,53	2,79
Папір і картон; вироби з них	1,61	1,72
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	3,72	4,03
Парфумерні, косметичні та туалетні препарати	33,6	41,48
Тютюн і промислові замітники тютюну	6,59	7,13
Їстівні плоди та горіхи	7,03	7,25

Джерело: розроблено автором за даними [7] та з відкритих джерел

У табл. 1 наведено порівняння цін певної вибірки товарів станом 01.09.2018 року (середньорозрахункова річна ціна визначалася за офіційним курсом долара станом на 20.09.2018 р.)

Зокрема, існує низка груп товарів, які не тільки не експортуються на світовий ринок, а й в недостатній кількості виробляються та не можуть задовольнити потреби українських споживачів. Це такі товари, як вовна, бавовна, шовк, цинк, олово та вироби з них, фотографічні прилади, годинники, музичні інструменти та ін. Саме відсутність рівноваги між попитом та пропозицією на вітчизняному ринку є ще однією причиною потреби в імпорті.

Вважаємо, що імпортозалежність зберігається і дана тенденція є незмінною за наявності таких основних факторів: невідповідність кліматичних умов унеможлиблює вирощувати певні групи товарів (овочі, фрукти); нестабільність політичної ситуації та воєнні дії на Сході країни призводять до скорочення людських ресурсів та обмеження доступу до важливих природних ресурсів; застарілість технологічного процесу (що у свою чергу унеможлиблює протистояти зарубіжним конкурентам); значна затратність виробництва, що не дозволяє скоротити витрати на виготовлення товарів.

Проте, крім економічних та політичних факторів, при розрахунках з іноземними постачальниками також виникає низка проблем, пов'язаних саме з процесом їх обліку та складанням звітності на підприємствах, оскільки міжнародні контрагенти ведуть свій облік згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності, а вітчизняні підприємства користуються національними і знаходяться у стадії переходу до міжнародних. Саме ця невідповідність ускладнює формування бізнес-відносин з міжнародними компаніями, тому як Міжнародна система має низку суттєвих переваг, а саме: дозволяє здійснювати ефективний фінансовий аналіз підприємства щодо його ліквідності та платоспроможності; дає можливість реального прогнозу щодо майбутньої діяльності підприємства; фінансова звітність, яка підготовлена за МСФЗ, є доступною не тільки для фахівців, а й для широкого кола користувачів; надає можливість порівнювати себе з конкурентами та компаніями, які випускають

подібну продукцію, що буде вагомою допомогою при прийнятті управлінських рішень. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що відповідно до міжнародних стандартів, облік здійснюється не тільки заради забезпечення фіксації господарських операцій, майна підприємства, він дозволяє контролювати виконання підприємством зобов'язань, наявність і рух майна, ефективно використання матеріальних і фінансових ресурсів

Цілком очевидно, що Україна, яка рухається у напрямку інтеграції в світовий економічний простір потребує переходу бізнесу до системи обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Оскільки національні стандарти, якими користуються більшість вітчизняних підприємств складені на основі міжнародних і мають багато спільних моментів, проте є ряд відмінностей, які і ускладнюють правильність та прозорість надання інформації.

Принципи регулювання розрахунків з постачальниками базуються на діючій законодавчій і нормативній базі. Методологічні вимоги до формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання, а також принципи їх відображення у фінансовій звітності визначається П(с)БО 11 «Зобов'язання» [6], а облік зобов'язань в міжнародній практиці здійснюється за допомогою МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [4], МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [5]. З метою аналізу спільних і відмінних особливостей цих положень, виконано їх порівняння, результати наведені у табл. 2.

Детально дослідив положення, які містяться у МСБО 37 та ПСБО 11 встановлено, що існує цілий ряд відмінних ознак: у термінологічному словнику, у класифікації зобов'язань, у їх оцінці у відображенні інформації про зобов'язання у фінансовій звітності, тому питання уніфікації П(С)БО 11 до МСБО 37 вимагає суттєвих доопрацювань і доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання, з метою удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні.

Практика свідчить, що використання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів та інвесторів, зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів, поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку, однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників. МСФЗ визначають загальний підхід до складання фінансової звітності, а також пропонують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємств.

Процес упровадження МСФЗ у практичну діяльність підприємств України був досить тривалим та складався з певних етапів, в процесі яких можна виділити такі позитивні моменти: затверджено базове нормативне забезпечення та встановлена взаємодія з Радою з МСФЗ; розміщується на сайті Мінфіну інформація, що присвячена питанням уніфікації національних стандартів з міжнародними, де є достатня кількість інформації та прикладів для використання та застосування у практичній діяльності; доволі часто проводяться семінари, конференції, круглі столи, присвячені процесам переходу на міжнародні стандарти та їх упровадження на українських підприємствах.

Однак, незважаючи на значні позитивні аспекти, існують також проблемні питання, які можна розділити на три групи:

Технічні проблеми: разом з переходом на міжнародні стандарти виникла необхідність у зміні положень законів та нормативно-правових актів, оскільки бухгалтерських облік тісно взаємопов'язаний з податковим та господарським законодавством. Також проблемою є налаштування бухгалтерських програм відповідно до міжнародних стандартів, оскільки на сьогодні день всі програми базуються на національних стандартах.

Організаційні проблеми: на багатьох вітчизняних підприємствах склалася думка, що питання, пов'язані з обліком і звітністю, належать до внутрішніх проблем бухгалтерської служби, але підготовка інформації та складання комплексу звітності, що відповідає міжнародним стандартам, потребує

залучення широкого кола фахівців технічних, аналітичних, фінансових служб, юристів, оцінювачів та ін.

Таблиця 2

Порівняння національних та міжнародних стандартів обліку зобов'язань

МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»	П(С)БО 11 «Зобов'язання»	Висновки
Сфера застосування		
Застосовується всіма суб'єктами господарювання до обліку забезпечень, умовних зобов'язань і умовних активів, за винятком тих, які є результатом контрактів, що підлягають виконанню.	Норми положення застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за МСФЗ).	Частково збігаються
Визначення зобов'язань		
Зобов'язання - це теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів із суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди	Зобов'язання - це теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів із суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди	Повністю збігаються
Визнання зобов'язань		
Зобов'язання слід визнавати, якщо: 1) суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події; 2) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості; 3) можна достовірно оцінити суму заборгованості	Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічної вигоди у майбутньому внаслідок його погашення.	Частково збігаються
Класифікація зобов'язань		
1) забезпечення; 2) умовні зобов'язання; 3) можливі зобов'язання; 4) існуючі зобов'язання	1) довгострокові; 2) поточні; 3) непередбачені зобов'язання; 4) доходи майбутніх періодів	Не збігаються
Оцінка зобов'язань		
Сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення теперішньої заборгованості на дату балансу	Поточні зобов'язання - за сумою погашення зобов'язання. Довгострокові - за теперішньою вартістю. Непередбачені зобов'язання за обліковою оцінкою. Доходи майбутніх періодів за справедливою вартістю.	Не збігаються

Джерело: узагальнено автором [5,6]

Це, у свою чергу, вимагає від вищого керівництва усвідомлення своєї відповідальності в момент затвердження звітності і як наслідок створення відповідних умов для своєчасного збору та якісної обробки різнопланової інформації про діяльність підприємства.

Освітні проблеми: на сьогодні не існує закріплених правил, норм та вимог до бухгалтерів з приводу підтвердження знань з МСФЗ, правильності та доцільності їх застосування до кожної конкретної ситуації. У зв'язку з цим існує потреба створення курсів підвищення кваліфікації для бухгалтерів-практиків, проведення наукових семінарів та тренінгів, за умови доступної їх вартості, а також створення певної сертифікації для підтвердження знань.

Висновки. Можна з впевненістю сказати, що імпорт у найближчі роки буде набувати більшого значення та масштабів, тому важливим кроком до налагодження стабільних бізнес-відносин з постачальниками-нерезидентами є застосування єдиних стандартів щодо обліку та відображення інформації у фінансовій звітності шляхом переходу на міжнародні стандарти.

Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності збільшує приток іноземних інвестицій та іноземного капіталу, сприяє поступовій інтеграції економіки України в світову економіку, обумовлює відносну стабільність міжнародних фінансових ринків, розвиток єдиної системи міжнародного та національного права, надає можливість для співставлення статистичної фінансової інформації.

Але процеси імплементації, як не дивно, зіштовхуються з рядом проблем які варто вирішити сьогодні. Вимоги щодо надання інформації у фінансовій звітності, поданої у відповідності з міжнародними стандартами потребують чималих методичних ресурсів для внесення змін в системи бази даних підприємства. В разі не врахування особливостей перехідного періоду, впровадження міжнародних стандартів може призвести до підготовки неякісної звітності і відповідно до негативних наслідків для підприємства.

Бібліографічні посилання:

1. Голов С.Ф. МСФЗ у форматі Мінфіну. Бухгалтерський облік і аудит. –2013. – № 4. – С. 3 – 8.

2. Офіційна сторінка Всеукраїнського перепису населення. URL: <http://www.ukrcensus.gov.ua/>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності»: наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u1/>.
5. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»: наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u37/>.
6. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. №559. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
7. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f2>
8. Яцишин Н.З. Логос парадигми фінансової звітності підприємств в Україні та дивергенція світового досвіду. Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка 2011. №34. URL: http://lib.sumdu.edu.ua/library/DocDescription?doc_id=340949

List of references:

1. Holov S.F. MSFZ u formati Minfinu. Bukhhalterskyi oblik i audyt. –2013. – № 4. – P. 3 – 8.
2. Ofitsiina storinka Vseukrainskoho perepysu naseleння. URL: <http://www.ukrcensus.gov.ua/>
3. Pro bukhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999r. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Pro zatverdzhennia mizhnarodnoho standartu bukhalterskoho obliku 1 «Podannia finansovoi zvitnosti»: nakaz Komitetu z mizhnarodnykh standartiv bukhalterskoho obliku. URL: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u1/>.
5. Pro zatverdzhennia mizhnarodnoho standartu bukhalterskoho obliku 37 Zabezpechennia, neperedbacheni zoboviazannia ta neperedbacheni aktyvy»: nakaz Komitetu z mizhnarodnykh standartiv bukhalterskoho obliku. URL: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u37/>.
6. Pro zatverdzhennia polozhennia (standartu) bukhalterskoho obliku 11 «Zoboviazannia»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.2001 r. №559. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
7. Zovnishnia torhivlia Ukrainy za tovarnymy hrupamy z usima krainamy. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f2>
8. Yatsyshyn N.Z. Lohos paradyhmy finansovoi zvitnosti pidpriemstv v Ukraini ta dyverhentsiia svitovoho dosvidu. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika 2011. №34. URL: http://lib.sumdu.edu.ua/library/DocDescription?doc_id=3409491.

UDC 335

JEL Classification: Q15

**Durmanov Akmal Shaimardanovich,
Tulaboev Azamjon Kurbanovich,
Rashidov Jamshid Khamidovich**

Tashkent Institute of irrigation and agricultural mechanization engineers,
Tashkent, Uzbekistan

SYSTEM ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS DEVELOPMENT VEGETABLES GROWING IN PROTECTED SOIL

***Abstract.** The solution of the problem of year-round or off-season provision of the population of Uzbekistan with high-quality, environmentally friendly, affordable fresh vegetables and green crops is impossible-without the effective functioning of vegetable growing of protected soil, which is one of the most complex, capital-intensive, technologically intensive, labor-intensive, energy-intensive and knowledge-economy.*

***Keywords.** fresh vegetables, green crops, protected soil, knowledge-economy.*

Formulation of the problem. In modern economy, innovations are the basis of development, competitiveness, effective socio-economic transformations and the effective functioning of organizations, industries, regions and countries, are the main driving force for the dynamic development of production and society [1, 2].

World and domestic experience confirms that the vegetable growing of the protected soil has been developed to a significant extent thanks to innovations. However, there is a need to explore new directions and factors of modernization of the industry. At present, the factors for further development of the vegetable growing industry of the protected soil have not been sufficiently studied, and in this connection, the choice of the topic of the dissertation research is very actual [3].

Scientific works of scientists are devoted to scientific research of theoretical and methodological aspects of the problem of sustainable development of agriculture and the market of vegetable growing of protected soil. U. Umurzakov, A. Kadirov, V.P. Zvolinsky, M. Lee, A.S. Ermakova, L.P. Silayeva and others.

Object. The purpose of the study is to substantiate the theoretical and methodological provisions and develop practical recommendations for improving the organizational and economic mechanism for the development of greenhouse organizations.

Methodology and methods. Theoretical and methodological basis of the dissertation research scientific works of domestic and foreign scientists on the problems of hanging economic efficiency of the development of greenhouse vegetable growing. The main methodological method of research is the systematic approach that allows the most objective and comprehensive approach to issues development of the organizational and economic mechanism of vegetable-growing greenhouse organizations in the region. In the work were used: dialectical, monographic, computationally constructive, statistical methods of investigation.

Results. Determining the effectiveness of development of vegetable growing in protected soil is one of the rather complex problems of the agrarian economy, which has not received a deep theoretical development. To solve this problem scientifically, we consider it necessary to apply a systematic approach, namely, to carry out research of the greenhouse vegetable growing industry by presenting it as an integral system for revealing its system properties, internal structure and its regulatory mechanisms.

In addition, the need for a systematic approach to solve this problem is due, first of all, to the fact that when introducing innovations in greenhouse production, a contradiction arises between local and system-wide criteria of production efficiency, which is connected with such problems as disparity between prices for industrial means of production and greenhouse products, rise in the cost of materials, equipment and machinery for greenhouse production, high tariffs for electricity and heat [4].

As a result of the study, it was revealed that the effectiveness of vegetable growing in protected soil should be assessed taking into account local (industrial-technological and economic, ecological, social, energy) and system-wide criteria.

In our opinion, when assessing the efficiency of greenhouse vegetable production, it is necessary to take into account the combined effect of the criteria and indicators, as they are interrelated and give an objective assessment of the efficiency of greenhouse production, which allows considering the system-wide and local goals of the vegetable growing system of the protected soil [5].

The level of development of the agro-industrial complex, the growth of the standard of living and employment of the population of our country, as well as its food security depends on the solution of the problem of increasing the efficiency of the vegetable growing sector of protected soil and the competitiveness of domestic greenhouse products.

Table 1

System of criteria and indicators for assessing the effectiveness of development of the vegetable growing industry of protected soil

Performance criteria		Key Performance Indicators
Local	Production-technological and economic	<ul style="list-style-type: none"> • productivity of greenhouse crops (kg / m²); • gross production of greenhouse vegetables per capita of the population; • production and full cost of 1 centner greenhouse vegetables (sum.); • profit (loss) from the sale of greenhouse vegetables (sum.); • level of profitability (loss)%; • Labor intensity of production of 1 ts of vegetables (person-hour); • capital intensity of production of 1 ts of vegetables (soums); • Quality indicators for greenhouse vegetables (compliance requirements of GOST)
	Energy	<ul style="list-style-type: none"> • energy intensity of production of 1 ton of greenhouse vegetables kW / h and sum; • heat capacity of 1 ton of greenhouse vegetables g / call and sum.
	The social	<ul style="list-style-type: none"> • Average monthly salary of 1 employee in greenhouse organizations (sum.); • factor of staff turnover (%); • indicators that characterize working conditions in Greenhouse organizations; • indicators of the level of development of social infrastructure; • indicators of the level of food security • the country's safety with greenhouse vegetables.
	Environmental	The positive and negative effects that arise as a result of greenhouse production (impact on the environment, quality of life of the population, etc.)
System-wide	System-wide efficiency of total production costs	System-wide profitability taking into account the newly created value and all types of seizures of society,% (the ratio between newly created value and final production costs)
	Budget efficiency	<ul style="list-style-type: none"> a) the ratio between taxes and fees due to this industry to the total costs of this industry; b) the ratio between taxes and fees due to this industry to subsidies; h c) the importance of NPV and IRR in the industry, considered as a single project.

At the present stage of the development of the economy, the improvement of the mechanism of economic regulation on the basis of optimizing inter-industry exchange in the agro-industrial complex acquires particular urgency. Inter-industry relations are related to distribution and redistribution; newly created in agricultural sectors of value, which is important for ensuring maximum rates of expanded reproduction and proportional development of industries [6].

Conclusions. Thus, as a result of the research, it was revealed that the rise in the cost of past labor; not reflecting the real costs of production, hinders the introduction of innovations and investment processes in the greenhouse sector. At the present stage of economic development, the most important task of state regulation should be to ensure the equivalence of inter-industry exchange through intervention in market pricing for the most important means of production [26].

The problem of system performance evaluation is related to the nature of inter-branch exchange, with the problem of equivalence and disparity of prices. It should also be noted that this problem is central to the management of scientific and technological progress in the agro-industrial complex, and in particular in the vegetable growing of protected soil, due to the systematically increasing disparity of prices and the rise in the cost of a unit of labor materialized in the means of labor in relation to the payment of live labor.

Thus, the main inhibitory factor in the development of innovative processes in vegetable growing of protected soil is the contradiction between the system-wide and local goals of the greenhouse production system.

References:

1. Umurzakov U.P., Ibragimov A.G., Durmanov A.Sh. Development of the organizational and economic mechanism and development of scientific, methodological and theoretical foundations for increasing the efficiency of the rice growing industry for ensuring the country's food security // Bulletin of Science and Practice. Electron. journal. 2017. No. 11 (24). P. 103-118. Access mode: <http://www.bulletennauki.com/umurzakov>. DOI: 10.5281 / zenodo.1048318
2. Ibragimov A.G. & Durmanov A.Sh. Issues of the development of competitiveness and the prospects of specialization in rice farms // SAARJ Journal on Banking & Insurance Research (SJBIR). Vol 6, Issue 5, September 2017. DOI:10.5958/2319-1422.2017.00021.2
3. Yahyaev MM, Durmanov A.Sh. Measures to increase the volume of exports of fruits and vegetables // №4, November 2017. Herald of the Caspian Sea.

4. Ch. Gopalakrishnah, C. Tortajada, A. Biswas "Water institutions, political, performance and prospects", Springer, 2005, 209 p.
5. Bahretdinova Kh.A., Khasanov B.U., Umarov S.R. "Ecological Management" study guide. TIIM 2014.
6. Umarov S., Durmanov A. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P.10-21.
7. Durmanov, A. (2018). Cooperation as a basis for increasing the economic efficiency in protected cultivation of vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4(8), P. 113-122.
8. Durmanov A. Sh. (2018). Foreign experience the organizational-economic mechanisms of improving the activities of greenhouse farms. Economics and Finance, № 7/2018. - P. 20-28.
9. Khidirova M.H., Durmanov A.Sh., Measures to increase exports of fruits and vegetables. Economics. № 9 (30), 2017.

UDC 335

JEL Classification: Q15

Ismailova Sulukhan Sarsenbaevna

PhD in Economic Sciences,

Associate Professor, Department of Economics,

Tashkent Institute of Irrigation and Agricultural Mechanization Engineers,

Tashkent, Uzbekistan

ECONOMIC ESSENCE, FACTORS OF TARGETED REPRODUCTION IN CONTEMPORARY AGRICULTURE

***Abstract.** The article examines the factors of influence on reproduction processes in agriculture. Also it will cover the context of the management level, the factors of influence at various stages of the reproduction cycle in agriculture, the movement of social capital in an open economy. The opportunities and threats are going to be analysed to the national economy when integrating into the world economic space. The dynamics of indicators openness of the economic system of Uzbekistan, the level of Uzbekistan's involvement in international trade are discussed in scientific manner.*

***Keywords:** Agriculture, reproduction cycle, the world economic space, the national economy, integration, international trade.*

Introduction. Dynamic transformations of the economic system form the need to modernize the previous conceptual notions about the reproduction process. Adaptation of the applied reproduction management tools are needed to the conditions of functioning in an open economic environment. Complications of integration economic ties dictate tough competitive requirements for domestic agriculture, the inconsistency of which leads to the undermining of the country's food security. At present, due to the resources of domestic production, Uzbekistan does not meet the need for the most important types of food.

Improving the mechanism of reproduction in the agroindustrial complex, the need for effective management measures for the formation and use of technical capacity at all organizational levels of the economic system and the various stages of the reproduction cycle, in turn, require the solution of a number of analytical, theoretical and methodological problems, which makes the topic of the presented study topical.

Literature Survey. The classical assertion that in the process of reproduction cycles: production, exchange, distribution and consumption [2, 3, 5, 7, etc.] are recurring is undeniable, and modern scientists. The condition for the equivalence of

inter-branch exchange in the realization of the aggregate social product is expressed in the fact that the demand for elements of constant capital on the part of the producers of consumer goods is balanced by the counter demand for the means of livelihood imposed by workers and capitalists engaged in the production of means of production. This dependence expresses the law of simple reproduction of social capital [9, p. 11-15].

Methods. The value of a social product is also characterized by gross domestic product (GDP), which differs from gross output by the amount of intermediate consumption (Table 1).

Table 1

Indicators of expanded reproduction at various levels of the functioning of the economy

Level functioning of the economy	Indicators of expanded reproduction		
	productive	factorial	
		extensive	intensive
Macro-economics (level of the country)	Growth of explosives (GDP)	Growth of the number employed in the country's economy. Growth of the value of fixed assets, material current assets in the economy of the country	Productivity growth. The growth of capital productivity in the economy
Mesoeconomics (level of the region, industry)	Growth of GRP (GVA)	Growth of the number employed in the economy of the region (industry). The growth of the value of fixed assets, material circulating assets in the economy of the region (industry)	The growth of labor productivity. Growth in capital productivity in the economy of the region (industry)
Micro-economics (the level of the business entity)	The growth in the volume of output, the value of gross output, revenue, profit, the accumulation fund	Growth in the number of employees, the cost of basic, working capital, increase in area, livestock of animals.	Increase in labor productivity, return on assets, productivity and productivity

Source: developed by the author

Gross domestic product as a result of production at cost is equal to the sum of primary incomes; for use, the sum of final consumption expenditure, gross capital formation (including depreciation of fixed capital), and net exports. For individual subjects of the country, the main reproductive criterion is the gross regional product (GRP), by sectors - gross value added (GVA) [11]. Analysis of the dynamics of these

indicators allows us to conclude that an expanded or simple type of reproduction of the economy at the macro and meso levels.

At the level of the country, the region, the overall scale and type of reproduction is formed as the average value of the indicators that are formed in individual enterprises, each of which can be characterized by different rates of growth in the volume of resources and products used, the quality of the means of production, etc. Therefore, with a sufficient degree of conventionality, the type of development of the economy along the extensive path of reproduction is characterized by an increase in the number employed in the economy, the value of fixed assets, and material circulating assets. The intensive type of reproduction is determined by the growth of labor productivity, the return on assets.

Results. Many studies are devoted to the identification of indicators (criteria) that allow to evaluate the type of reproduction, as well as factors affecting the reproduction processes. Modern works on the processes of reproduction in agriculture, consider cyclicity, describe the specifics and factors affecting the process of reproduction in agriculture.

In this connection, in the work presented, the idea of considering the factors of reproduction is put forward, first, in the context of their influence at certain stages in the cycle of the reproduction process, and secondly, from the point of view of controllability at different levels of the functioning of the economy.

The primary influence of objective factors is on the actual production process as part of the cycle of reproduction (Figure 1). Suppose further that the other factors are subjective and amenable to the control action. The abstract-logical method allows determining at which stages of the reproduction cycle they are manifested and at what level of the economy's functioning are manageable.

The process of reproduction in an agricultural organization, as well as on a social scale, is manifested in the circulation of productive resources, their constant renewal, changes in the quantitative proportions and qualitative characteristics of the means of production used and the agricultural products produced with their help. Each cycle of resource circulation ends with the transfer of commodity output into cash, which

performs various economic tasks (reimburses material costs, depreciation, makes gross income), and thereby creates the prerequisites for a new circuit.

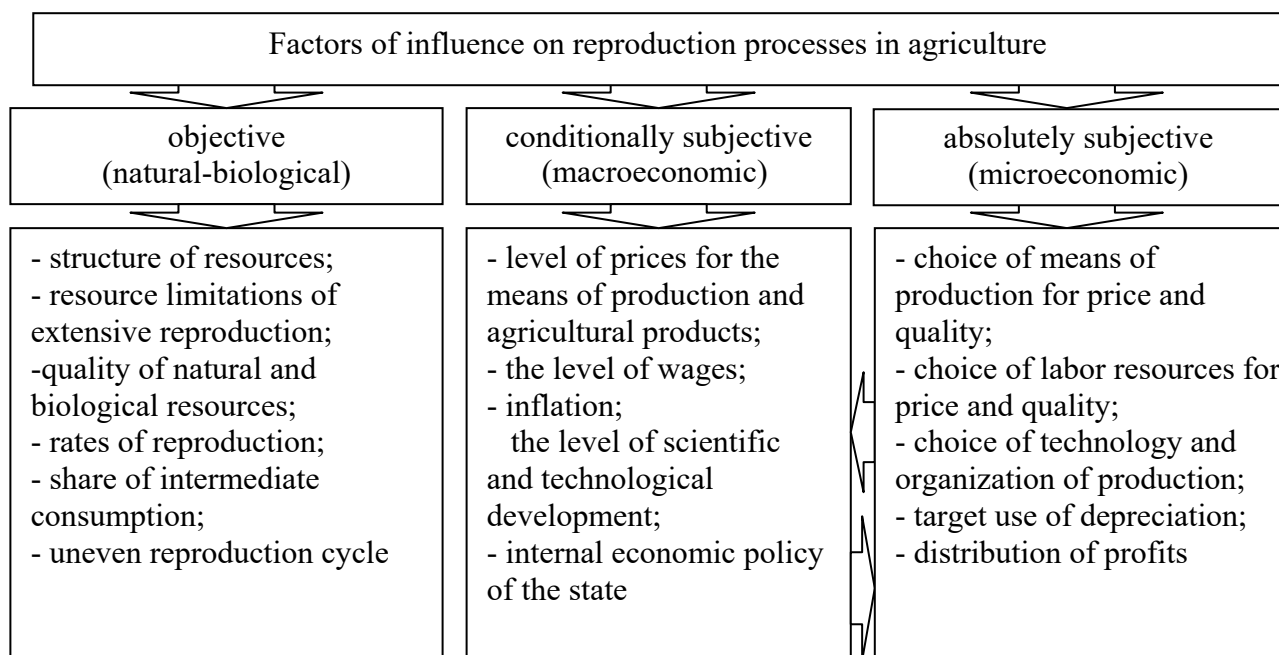


Figure 1. Factors of influence on reproductive processes in agriculture in the context of the management level (Source: developed by the author)

Table 2

Opportunities and threats to the national economy when integrating into the global economic space

Capabilities	Threats
Use of comparative advantages in the international division of labor	Reducing production in sectors that do not have comparative advantages
Deepening of specialization and cooperation of production	Increase in transaction costs
Access to world markets of natural resources, capital, means of production, development of new commodity markets	Exposure to the impact of global economic crises, changes in the situation on world markets, the risk of instability in the national economy
Rational redistribution and use of productive resources	Extensive (up to a certain limit) type of reproduction of productive resources
Reduction of state monopoly of influence on macro- and microeconomic processes	Weakening of the instruments of management of the global economic system
Weakening of the instruments of the global economic system	Destruction of individual industries and industries of the domestic economy under the pressure of foreign competition
Transfer of innovation, advanced technology, information, world experience	Strengthening the stratification and socio-economic contradictions between the countries exporting raw materials and generators of innovation

Source: developed by the author

Guided by the dialectical approach to scientific research and relying on the work of domestic and foreign scientists [4, 6, 8], the advantages and disadvantages of the open economy in their interrelation can be characterized as follows (Table 2).

The change in the institutional, economic and legal environment confirms the fact of Uzbekistan entering the world economic space. However, are these qualitative transformations accompanied by changes in quantitative economic indicators? The quantitative indicators of the openness of the economy include the share of exports and imports in the gross domestic product; coefficient of intra-industry international specialization, characterizing the extent of the country's involvement in international trade; the size of the foreign trade quota as a complex indicator.

The coefficient of intra-industry international specialization theoretically assumes values. Its negative value indicates the predominance of imports, positive - that the country is an exporting country [8, 11].

Table 3

Dynamics of openness indicators of the economic system of Uzbekistan

Indicator	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Gross domestic product, billion US dollars at nominal rate	227,1	763,7	1299,7	1479,8	1885,0	1954,0
Export, billions of dollars	103,1	241,5	351,9	397,1	516,7	525,4
in t.ch. commodities	4,3	8,3	14,4	19,5	20,4	23,4
of which food products	1,6	4,5	9,1	8,8	13,3	16,7
means of production	98,8	233,2	337,5	377,6	496,3	502,0
of which machinery and equipment	9,1	13,5	19,7	21,3	26,0	26,5
Imports, billions of US dollars	33,9	98,7	199,7	228,9	305,7	314,2
in t.ch. commodities	10,9	25,0	43,4	62,3	72,0	72,4
of which food products	7,4	17,4	27,6	36,4	42,5	40,4
means of production	23,0	73,7	156,3	166,6	233,7	241,8
of which machinery and equipment	10,7	43,4	101,7	101,7	148,1	157,6
Foreign trade turnover, bln.	137,0	340,2	551,7	626,0	822,5	839,5
Foreign trade quota,%	60,3	44,5	42,4	42,3	43,6	43,0
Share in GDP,%:	45,40	31,62	27,08	26,83	27,41	26,89
exports	14,92	12,92	15,37	15,47	16,22	16,08
of import	50,53	41,97	27,58	26,86	25,65	25,16
Coefficient of intrasectoral international specialization	-63,96	-59,02	-50,48	-61,22	-52,28	-41,58

Source: CIA World Factbook / Central Intelligence Agency. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook2/k/docs/flagsoftheworld.html>

Graphic representation of the coefficient of intra-industry international specialization (Figure 2) clearly demonstrates that in general, in Uzbekistan's economy, exports prevail over imports.

It is worrying that the market of food products in Uzbekistan is an importer, although the center of gravity in recent years has shifted somewhat towards the normalization of the ratio of exports and imports. Compared to 2011, the share of imports of food products in GDP, Uzbekistan decreased from 3.2 to 2%.

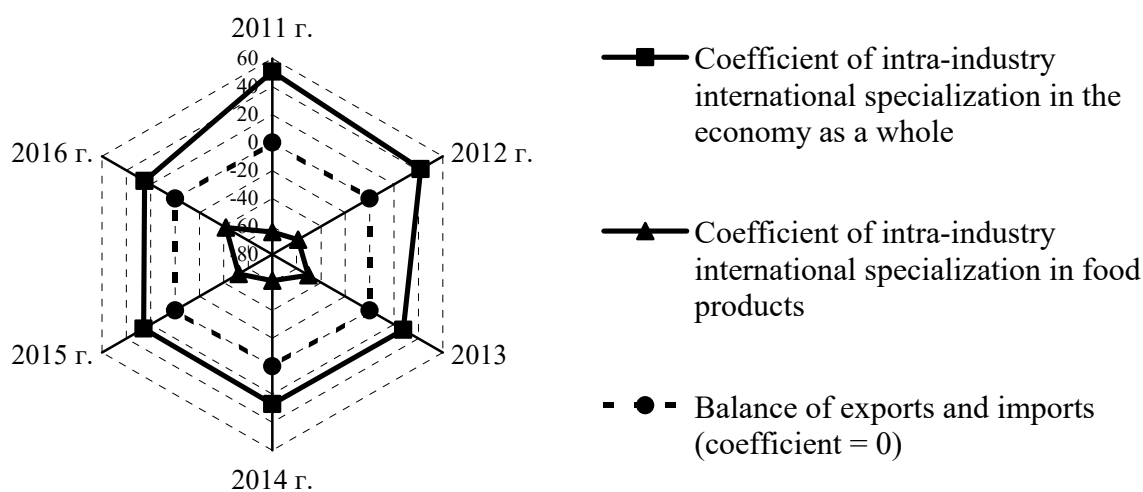


Figure 2. Level of Uzbekistan's involvement in international trade

In 2016, Uzbekistan's share in the world's exports was 2.8%, in imports - 1.7%. Countries with a high degree of integration into the world economy demonstrate high volumes of both exports and imports. In the world trade leaders, these figures are many times higher: in China, respectively, 11.1 and 10%; in the United States, 8.4 and 12.8%; in Germany 7.6 and 6.4% [198]. The foreign trade quota of Uzbekistan in recent years is at the level of 43%.

The initial basis for the implementation of import substitution processes, the country's self-sufficiency in agricultural food and raw materials, to increase exports is to increase the volume and increase the competitiveness of the domestic product. The latter is impossible without the withdrawal of domestic agriculture to the world level in terms of product quality while reducing unit costs for its production.

Reproduction of the final product and sustainable development of the industry is based on the reproduction of all factors of production. The peculiarity of this process in the conditions of an open economy is, on the one hand, fierce competition in the market of means of production (in particular agricultural machinery and equipment), on the other - the possibility of importing innovations, mastering the world's best practices and achievements in technology and technology.

Conclusions. The improvement of economic relations between all agents of the economic system, including the state, allows the evolution of production relations, adapting to changes in world markets. Speaking about the system of state regulation, it is important to pay attention not so much to foreign economic policy, as to state support of regional intra-industry subsystems and individual economic entities. Therefore, a special role in an open economy belongs to the improvement of the state agrarian policy and the system of state regulation in the agro-industrial complex. The task is complicated by the need to comply with conflicting conditions: protection of domestic producers of agricultural products, machinery and equipment; compliance with WTO rules and regulations limiting the size and tools of support; opposition to possible economic sanctions.

References:

1. Glechikova, N.A. Reproduction of the material and technical base of crop production as a subsystem of the agroindustrial complex: typology, mechanism of organization, indicators, tools of development (on materials of the Rostov region): the author's abstract. dis. ... Dr. Econ. Sciences: 08.00.05 / Glechikova Natalia Aleksandrovna. - Maykop, 2013. - 62 p.
2. Glechikova, N.A. Complex analysis of resource potential and land areas / N.A. Glechikova // Herald of the Moscow State Medical Academy of Higher Professional Education: Agroengineering. Economics and organization of production in the agro-industrial complex. - 2009. - Issue 8 (39). - P. 64-68.
3. Gorlanov, S.A. Methodical approach to the evaluation of the efficiency of reproduction in agriculture / S.A. Gorlanov, M.O. Shamshinurov // AIC: economy, management. - 2012. - No. 8. - P. 52-54
4. Kaurova, N.N. National interests of Russia in an open economy / N.N. Kaurova // Financial Journal. - 2013. - No. 2. - P. 107-114.
5. Korniyakov, V. On Continuity and Indicators of Reproduction / V. Korniyakov // Economist. - 2007. - No. 6. - P. 50-58
6. Krivosheeva LV Problems and factors of the formation of an open economy [Electronic resource] / L.V. Krivosheeva // News of PSPU them. V.G. Belinsky. 2006. - No. 5. - Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-factory-formirovaniya-otkrytoy-ekonomiki> - By the way. from the screen.

7. Markova, G.V. Influence of the organic structure of productive capital on the results of its use / G.V. Markova // Economics of agricultural and processing enterprises. - 2011. - No. 4. - P. 26-28.
8. Durmanov A. Sh., Umarov S. R. Economic-mathematical modeling of the optimization of production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018.
9. Durmanov, A. (2018). Cooperation with vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4 (8), 113-122.
10. Ibragimov, A. G., & Durmanov, A.S. (2017). Issues of the development of competitiveness. SAARJ Journal on Banking & Insurance Research, 6 (5), P. 14-19. doi: 10.5958 / 2319-1422.2017.00021.2.
11. Durmanov, A. Sh., & Khidirova, M.H. (2017). Measures to increase the volume of exports and vegetable products. Economics, (9), P. 30-34. (in English).

УДК 336.6

JEL Classification: G3

Klunko N. S.

Candidate of Economic Sciences Associate Professor,
Department of Management, Foreign Economic Affairs and Finance
Institute of Economics, Management and International Business
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Клунко Н.С.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, ЗЕД и фінансів
Інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Клунко Н.С.

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, ВЭД и финансов
Института экономики, менеджмента и международного бизнеса
НТУ «Харьковский политехнический институт»

THE WAY OF IMPROVEMENT MANAGEMENT OF CASH FLOWS AT ENTERPRISES THAT PRODUCE HIGH-TECH PRODUCTS

МОЖЛИВІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО ЗДІЙСНЮЮТЬ ВИПУСК ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВИПУСК ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

***Abstract.** The purpose of the article is to analyze the possibilities of improving the management of cash flows in enterprises that produce high-tech products using a balanced system of indicators. This approach provides a number of advantages for analysis in comparison with the traditional form of the cash flow statement, in particular, it becomes possible to more fully study the direction of cash flows; assess critical assets that are not considered in most cash flow accounting system.*

***Keywords:** management, cash flow, analysis, balanced scorecard*

***Анотація.** Метою статті є аналіз можливостей вдосконалення управління грошовими потоками на підприємствах, що здійснюють випуск високотехнологічної продукції на основі використання збалансованої системи показників. Даний підхід забезпечує низку переваг для аналізу у порівнянні з традиційною формою звіту в русі грошових коштів, зокрема з'являється можливість більш повно вивчити спрямованість грошових потоків; оцінити критично важливі активи, які у більшості систем обліку грошових потоків не розглядаються.*

***Ключові слова:** управління, фінансовий менеджмент, підприємство, грошовий потік, аналіз, збалансована система показників.*

***Аннотация.** Целью статьи является анализ возможностей совершенствования управления денежными потоками на предприятиях, осуществляющих выпуск высокотехнологической продукции на основе использования сбалансированной системы показателей. Данный подход обеспечивает ряд преимуществ для анализа по сравнению с традиционной формой отчета о движении денежных средств, в частности появляется возможность более полно изучить направленность денежных потоков; оценить критически важные активы, которые в большинстве систем учета денежных потоков не рассматриваются.*

***Ключевые слова:** управление, финансовый менеджмент, предприятие, денежный поток, анализ, сбалансированная система показателей.*

Актуальність теми. Здійснення всіх основних видів операцій підприємств і організацій, орієнтованих на випуск високотехнологічної продукції, обумовлене рухом грошових коштів у формі їх надходження або витрачання. Оскільки гроші є універсальним еквівалентом товарних відносин, починають і закінчують кругообіг ресурсів, пов'язують суб'єктів господарювання в єдиному фінансовому механізмі, вони були і залишаються економічною цінністю, яка забезпечує розвиток як економіки, так і соціальної сфери. Ці виняткові якості грошових коштів в процесі господарської діяльності пояснюють підвищену увагу до їхнього руху у часі, що представляє собою безперервний процес і визначається поняттям «грошовий потік».

Грошові потоки в умовах ринкової економіки традиційно розглядаються як важливий елемент системи управління, а потреби сучасних підприємств, орієнтованих на випуск високотехнологічної продукції, потребують формування системи обліку грошових потоків, які дозволяють приймати ефективні управлінські рішення.

У цих умовах найважливішим завданням стає розробка і впровадження механізму, що забезпечує управління грошовими потоками підприємств, які здійснюють випуск високотехнологічної продукції з урахуванням специфіки їх діяльності, яка відрізняється багатоплановістю і складною структурою бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні питання обліку грошових коштів в тому чи іншому аспекті висвітлюються в роботах багатьох класиків економічної думки і видних сучасних вчених-економістів. Серед представників західної економічної теорії, що розглядали в своїх працях

означені проблеми, знаходяться Д. Блейк, К. Друрі, Р. Найт, Д.П. Нортон, Дж. Фостер, Р. Екклз і інші.

В Україні грошові потоки і управління ними досліджували: І. Т. Балабанов, Д. І. Дьома, Л. М. Дорохова, О. М. Віленчук, О.Д. Василик, О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко та інші.

Відаючи належну значущість цих досліджень для розвитку теорії грошового обігу та фінансів, слід зазначити, що на даний момент часу дуже обмежена кількість робіт, які пов'язують облік, аналіз і фінансовий менеджмент грошових потоків в єдину систему, як засіб забезпечення стійкого фінансового розвитку підприємств, які випускають високотехнологічну продукцію .

Таким чином, **метою** даної статті є аналіз можливостей удосконалення управління грошовими потоками на підприємствах, що здійснюють випуск високотехнологічної продукції на основі використання збалансованої системи показників.

Виклад основного матеріалу. В даний час, коли поточний фінансовий стан багатьох підприємств вкрай нестійкий, важливим об'єктом аналізу і управління мають стати грошові потоки підприємства.

Однією з основних умов фінансового добробуту підприємства є приплив коштів, що забезпечує покриття його зобов'язань. Відсутність мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить звичайно про його фінансові труднощі. Надмірна ж величина залишку грошових коштів говорить про те, що реально підприємство зазнає збитків, які пов'язані, по-перше, з інфляцією і знеціненням грошей і, по-друге, з упущеною можливістю їх вигідного розміщення і отримання додаткового доходу. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки раціональності управління грошовими коштами на підприємстві.

В наш час неможливо стверджувати, що на багатьох вітчизняних підприємствах, що випускають високотехнологічну продукцію недостатньо уваги приділяється плануванню і управлінню грошовими потоками. У загальному вигляді управління грошовими потоками підприємства включає:

ідентифікацію грошових потоків за їх окремими видами; розподіл загального обсягу грошових потоків різних видів за окремими інтервалами досліджуваного періоду; аналіз і оцінку факторів внутрішнього і зовнішнього характеру, які впливають на формування грошових потоків, визначення загального обсягу грошових потоків різних видів в аналізованому періоді по трьом областям діяльності (поточної, інвестиційної та фінансової) [3].

Незважаючи на корисність такої структуризації грошових потоків, не менший інтерес для управління грошовими потоками є інформація про інші сфери формування та розподілу грошових потоків сучасної інноваційно-орієнтованої організації.

Одним з варіантів вирішення цієї проблеми може стати побудова збалансованої системи обліку та аналізу грошових потоків. Така система повинна розглядатися як інструментарій для формування єдиної стратегії, спосіб надання керівництву зваженого набору фінансових і нефінансових показників. Класична модель збалансованої системи показників, запропонована Д. Нортоном і Р. Капланом, включає чотири складових: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу [5].

Ми пропонуємо аналізувати грошові потоки по фінансовій діяльності, контрагентам, внутрішнім бізнес-процесам, навчання та розвитку персоналу. Заміна складової «клієнти» на «контрагенти» обумовлена необхідністю аналізу грошових потоків в розрізі не тільки клієнтів, але і постачальників, фіскальних органів, посередників.

Обговоримо доцільність аналізу грошових потоків по кожній групі контрагентів. В першу чергу діяльність організації повинна бути орієнтована на споживачів. Саме обсяг можливих продажів визначає обсяг виробництва в умовах ринкової економіки, а не навпаки, як це було в умовах командно-адміністративної системи. Утримання споживачів високотехнологічної продукції за допомогою ефективного управління внутрішніми бізнес-процесами, персоналом – одна з основних цілей діяльності організації. Тільки при наявності постійних споживачів організація може досягти стабільності

грошових надходжень і, отже, фінансової незалежності та підвищення фінансових можливостей.

Одну з великих статей негативних грошових потоків становлять платежі постачальникам. Ефективне довгострокове співробітництво з постачальниками дозволить відстежувати і управляти грошовими потоками по цій статті. Велику групу контрагентів утворюють фіскальні органи - пенсійний фонд, фонд соціального страхування, митні і податкові органи.

Таблиця 1

Розподіл грошових потоків відповідно до структури збалансованої системи показників (ЗСП) (складено автором)

Складова ЗСП	Позитивні грошові потоки	Негативні грошові потоки
Фінансова діяльність	Отримані позики, кредити. Отримані відсотки за виданими кредитами і позиками. Дивіденди отримані. Надходження в результаті реалізації цінних паперів. Надходження від емісії цінних паперів	Виплата позик і кредитів. Виплата відсотків по кредитах і позиках. Дивіденди виплачені. Витрати на випуск цінних паперів. Придбання цінних паперів
Контрагенти	Надходження від реалізації продукції, робіт і послуг за основним видом діяльності. Надходження від реалізації продукції, робіт і послуг за іншими видами діяльності. Сума відшкодувань фіскальними органами. Повернення підзвітних сум. Повернення грошових коштів постачальниками	Оплата за сировину і матеріали, послуги за основним видом діяльності. Оплата за сировину і матеріали, послуги по іншим видам діяльності. Виплати фіскальним органам. Видача підзвітних сум. Повернення грошових коштів покупцям
Внутрішні бізнес-процеси	від реалізації нових видів продукції, робіт, послуг. Надходження від реалізації на нових каналах збуту. Надходження від продажу в результаті реконструкції, модернізації, придбання обладнання	Витрата грошових коштів на реконструкцію, модернізацію, придбання обладнання. Витрата грошових коштів на розробку нових видів продукції, робіт і послуг. Маркетингові витрати. соціальні витрати
Навчання і розвиток персоналу	Інші надходження	Витрати на оплату праці. Витрати на навчання персоналу. Витрати на інформаційне забезпечення співробітників. Інші витрати (аліменти, грошові допомоги)

Грошові відносини з цією групою характеризуються безоплатними обов'язковими негативними грошовими потоками (за винятком деяких операцій, наприклад, повернення податку на додану вартість). Для ефективного

управління тут необхідна реалізація принципів своєчасності та оптимізації платежів. Підсумковою формою звітності збалансованої системи обліку та аналізу грошових потоків є звіт про грошові потоки організації, який призначений для узагальнення інформації за всіма складовими (фінансова діяльність, контрагенти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу) і готується на основі даних стратегічного управлінського обліку, збалансованої системи показників [5]. Розподіл грошових потоків відповідно до структури збалансованої системи показників показано в таблиці 1.

Охарактеризуємо більш детально кожен складову.

До складової фінансової діяльності ми рекомендуємо віднести всі грошові потоки, пов'язані із зовнішнім фінансуванням та інвестиціями. Контрагентами для будь-якої організації є покупці, постачальники, посередники, податкові та митні органи, органи соціального забезпечення, конкуренти, підзвітні особи. Щоб уникнути надмірної деталізації у звіті про грошові потоки ми рекомендуємо об'єднати податкові, митні органи та органи соціального забезпечення в фіскальні органи. Розрахунки з фіскальними органами обов'язкові, тому ми їх включаємо до складу контрагентів, а не у внутрішні бізнес-процеси. Розрахунки з підзвітними особами можна прирівняти до розрахунків з посередниками. Якщо обороти грошових потоків з підзвітними особами в організації значні, ми рекомендуємо вести облік спрямованості витрачених підзвітними особами сум за складовими збалансованої системи. Внутрішні бізнес-процеси практично в будь-якій організації включають стандартний набір: процес продажів, процес виробництва, інноваційні та соціальні процеси. Вважаючи, що придбання і реалізація довгострокових активів, пов'язаних з діяльністю організації, по суті є внутрішніми інвестиціями, ми відносимо їх до внутрішніх бізнес-процесів, а не до інвестиційної діяльності відповідно до форми № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Продажі високотехнологічної продукції неминуче пов'язані з маркетинговими витратами, що включають витрати на рекламу, маркетингові

акції, розробку і обслуговування web-сайтів, розсилки і т. ін. Аналіз маркетингових витрат доцільно проводити у розрізі видів діяльності організації. Не всі організації фіксують соціальні процеси, але деякі все ж беруть участь у соціальному житті, наприклад, за допомогою надання спонсорської допомоги. Такі витрати, як необов'язкові, включені у внутрішні бізнес-процеси. У частині навчання та розвитку персоналу поділ потоків на позитивні і негативні важко зробити, оскільки неможливо оцінити кількісно, скільки було реалізовано продукції або зекономлено коштів в результаті ефективної роботи персоналу. Але ігнорувати і не відстежувати витрати на персонал неприпустимо. Тому вважаємо за необхідне виділити в якості окремого напрямку витрат грошових коштів складову навчання і зростання персоналу. Надходження від персоналу зазвичай украй невеликі, але можуть мати місце (наприклад, виплата штрафів), так що позитивні грошові потоки в даній складовій представлені однією статтею – як інші надходження. Необхідність забезпечення співробітників інформацією для прийняття управлінських рішень призводить до необхідності врахування і аналізу грошових потоків, спрямованих на інформаційне забезпечення співробітників.

На прикладі діяльності ПАО «Фармстандарт-биолек», що спеціалізується на випуску фармацевтичної продукції, складемо звіт про грошові потоки за два роки розгляді звіту (табл. 2) можна зробити висновок, що основний приплив грошових коштів забезпечується основною діяльністю, що безумовно позитивно характеризує діяльність підприємства.

Однак спостерігається істотне скорочення частки покупок постійних покупців по основній діяльності на 47% і збільшення частки покупок постійних покупців за іншими видами діяльності на 161%. Частка покупок постійних покупців є тим показником, який в принципі характеризує задоволеність покупців. Незважаючи на істотне зростання частка покупок постійними покупцями за іншими видами діяльності становить близько 7% від загальної суми надходжень. Це пояснюється тим, що основними споживачами продукції інших видів діяльності є фізичні особи, які отримують товари

**Пропонований розподіл грошових потоків організації відповідно до структури
збалансованої системи показників (тис. грн.)**

Найменування операції	2016	2017	Відхилення	
			абсолютне	відносне
Грошові потоки за складовою «Фінансова діяльність»				
Надходження				
Отримання відсотків по кредитах і позиках	18	40	22	222,22
Разом надходжень	18	40	22	222,22
Витрати				
Разом платежів	–	–	–	–
Грошові потоки за складовою «Контрагенти»				
Надходження				
Надходження від реалізації продукції, робіт і послуг за основним видом діяльності	89814	65175	(24639)	72,57
- в тому числі від постійних покупців	80128	42582	(37546)	53,14
Надходження від реалізації продукції, робіт і послуг за іншими видами діяльності	6241	6034	(207)	96,68
- в тому числі від постійних покупців	179	468	289	261,45
Повернення підзвітних сум	2504	3079	575	122,96
Сума відшкодувань фіскальних органів	5328	4218	(1110)	79,17
Повернення грошових коштів постачальниками	250	271	21	108,40
Інші надходження	34	25	(9)	73,53
Разом надходжень	104171	78802	(25369)	75,65
Витрати				
Оплата за сировину і матеріали, роботи та послуги за основним видом діяльності	74211	54262	(19949)	73,12
Оплата за сировину і матеріали, роботи та послуги за іншими видами діяльності	8089	5733	(2356)	70,87
Відшкодування фіскальним органам	10776	9492	(1284)	88,08
Видача підзвітних сум	3668	4421	753	120,53
Повернення грошових коштів покупцям	71	20	(51)	28,17
Інші витрати	180	70	(110)	38,89
Разом платежів	96995	73998	(22997)	76,29
Грошові потоки за складовою «Внутрішні бізнес-процеси»				
Надходження				
Разом надходжень				
Витрати				
Витрати грошових коштів, спрямованих на реконструкцію, модернізацію обладнання	325	629	304	193,54
Маркетингові витрати	197	163	(34)	82,74
Соціальні витрати	33	59	26	178,79
Разом платежів	555	851	296	153,33
Грошові потоки за складовою «Навчання і зростання»				
Надходження				
Інші надходження	2	0	(2)	-
Разом надходжень	2	0	(2)	-
Витрати				
Витрати на оплату праці	2291	2221	(70)	96,94
- в тому числі преміальні виплати	323	190	(133)	58,82
Витрати грошових коштів на навчання персоналу	37	-	(37)	-
Витрати на інформаційне забезпечення співробітників	242	261	19	107,85
Інші витрати (аліменти, грошова допомога)	12	33	21	275,00
Разом платежів	2582	2515	(67)	97,41
Разом надходжень	104191	78842	(25349)	75,67
Разом платежів	100132	77364	(22768)	77,26

фармацевтичного попиту, що випускаються досліджуваним підприємством і реалізується самостійно.

Аналіз грошових потоків такої категорії покупців утруднений через нерегулярність покупок. Однак управляти даною категорією покупців можливо, а отримання інформації відносно грошового потоку, що генерується цією групою покупців в принципі також не складає труднощів.

Подальше дослідження приводить до висновку, що за аналізований період спостерігається скорочення надходжень грошових потоків як за основним видом діяльності (на 27%), так і іншим видом діяльності (на 0,3%). Скорочення надходжень грошових коштів від реалізації товарів і послуг вплинуло і на скорочення заробітної плати, преміальних виплат. Негативним моментом є скорочення витрат на навчання персоналу.

Позитивним моментом є те, що підприємство в умовах спаду продажів не намагається скорочувати життєво важливі статті витрат з метою досягнення короткострокових позитивних результатів. Так, спостерігається збільшення коштів, спрямованих: на реконструкцію, модернізацію обладнання (на 94%); коштів на інформаційне забезпечення (на 8%). За даними звіту, найбільший обсяг грошових коштів функціонує у складовій ЗСП контрагенти.

Позитивним моментом є скорочення повернення грошових коштів покупцями на 72%. Це свідчить про задоволеність покупців якістю пропонованих товарів. Однак паралельно спостерігається збільшення повернення грошових коштів постачальниками на 8% – це свідчить про необхідність більш ретельного підбору постачальників і контролю взаємовідносин з ними. Тимчасове вилучення з обігу грошових коштів за цією статтею позбавляє можливість підприємства отримати дохід з даної суми.

Для визначення причин повернення коштів необхідно проаналізувати додатково інформацію за кожним покупцем і постачальником. Значні суми відшкодувань фіскальними органами (9492,0 тис. грн.) пояснюються зовнішньоекономічною діяльністю організації, зокрема, поверненням податку на додану вартість. Детального аналізу вимагають суми повернення і видачі

підзвітних сум. На жаль, відсутність в організації докладного аналітичного обліку спрямованості цих потоків не дає можливості розподілити їх за складовими збалансованої системи показників. У цілому за аналізований період в організації спостерігається перевищення вхідних грошових приток над вихідними потоками, а значні обороти грошових коштів свідчать про ефективну діяльність підприємства.

Висновки. Формування звіту про грошові потоки за складовими збалансованої системи показників забезпечує ряд переваг для аналізу у порівнянні з традиційною формою звіту про рух грошових коштів:

- більш повно характеризує спрямованість грошових потоків;
- дозволяє оцінити критично важливі і цінні нематеріальні активи, які в більшості систем обліку не розглядаються (наприклад, рівень інформаційного забезпечення співробітника, інноваційні процеси, частка постійних клієнтів);
- дозволяє визначити обґрунтованість обсягів негативних грошових потоків в контексті реалізації довгострокових цілей підприємства;
- головна перевага аналізу грошових потоків за складовими збалансованої системи показників полягає у можливості інтерпретувати дані про грошові потоки, виражені мовою стратегічного управління з оглядом на пріоритети розвитку організації для прийняття управлінських рішень щодо управління грошовими потоками.

Бібліографічні посилання:

1. Балабанов І. Т. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб./ І. Т. Балабанов; 2- те вид., випр. і доп. – К.: Фінанси і статистика, 2017. - 512 с.
2. Близнюк О.П. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко. // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2012. - Вип. 2. - С. 24-30.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2001. – 416 с.
4. Каплан Р. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – Режим доступ: http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan_-Sbalansirovannaya_sistema_pokazatelei.pdf
5. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Д. І. Дема, Л. М. Дорохова, О. М. Віленчук [та ін.]– Житомир: ЖНАЕУ, 2014. – 478 с.

References:

1. Balabanov I. T. Osnovy finansovoho menedzhmentu: navch. posib./ I. T. Balabanov; 2- tie vyd., vupr. i dop. – K.: Finansy i statystyka, 2017. - 512 p.

2. Blyzniuk O.P. Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti finansovykh resursiv pidpriemstva / O.P. Blyzniuk, A.P. Horpynchenko. // Ekonomichna stratehii i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. - 2012. - Vol. 2. - P. 24-30.
3. Vasylyk O.D. Teoriia finansiv: Pidruchnyk / O.D. Vasylyk. – K.: NIOS. – 2001. – 416 p.
4. Kaplan R. Norton D. Sbalansyrovannaia systema pokazateleii. Ot stratehyy k deistvyiu. – Rezhym dostup: http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan_-Sbalansirovannaya_sistema_pokazateleii.pdf
5. Finansovyi menedzhment: navch. posibnyk / D.I. Dema, L.M. Dorokhova, O.M. Vilenchuk [ta in.]. – Zhytomyr: ZhNAEU, 2014. – 478 p.

УДК 004:658.14]:330.1(477)

JEL Classification: G23, G32, D22, D23, D24, D25

Kucherenko Anastasiia Vladislavivna

Post-graduate student of the Department of Economics and Finance of Enterprises
Kyiv National University of Trade and Economics

Кучеренко Анастасія Владиславівна

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський національний торговельно-економічний університет

Кучеренко Анастасия Владиславовна

аспирант кафедры экономики и финансов предприятий
Киевский национальный торгово-экономический университет

INFORMATION AND ORGANIZATIONAL SUPPORT OF FINANCIAL ENGINEERING AT COMPANY IN REAL ECONOMY OF UKRAINE

ІНФОРМАЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ІНЖИНІРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ИНФОРМАЦИОННО-ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

***Abstract.** In the scientific article the information and organizational support of financial engineering is considered. There were investigated internal and external types of information flows. The basic, structural and special principles of information support formation are singled out. There were characterized mechanisms of information and organizational support, as well types of corporate information systems defined. The classical and innovative organizational structure of financial engineering development at the enterprise is substantiated. The structural-logical scheme of informational and organizational support of financial engineering in the system of financial management of the enterprise of the real sector of economy is proposed, which contribute an algorithm for the introduction and use of financial engineering at the enterprise.*

***Key words:** financial engineering, business processes, financial innovations, financial technologies, structural department, informational system, information and organizational support, holocracy.*

***Анотація.** У науковій статті розглянуто інформаційно-організаційне забезпечення фінансового інжинірингу. Досліджені внутрішні та зовнішні типи інформаційного потоків. Відокремлені загальні, структурні та спеціальні принципи формування інформаційного забезпечення. Охарактеризовані механізми інформаційно-організаційного забезпечення та типи корпоративних інформаційних систем. Обґрунтовано класичну та інноваційну організаційну структуру розвитку фінансового інжинірингу на підприємстві. Запропоновано структурно-логічну схему інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу в системі фінансового менеджменту підприємства реального сектору*

економіки, визначає алгоритм впровадження і використання фінансового інжинірингу на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий інжиніринг, бізнес-процеси, фінансові інновації, фінансові технології, структурний відділ, інформаційні системи, інформаційно-організаційне забезпечення, холакратія.

Анотація. В научной статье рассмотрены информационно-организационное обеспечение финансового инжиниринга. Исследованы внутренние и внешние типы информационных потоков. Выделены общие, структурные и специальные принципы формирования информационного обеспечения. Охарактеризованы механизмы информационно-организационного обеспечения и типы корпоративных информационных систем. Обоснованно классическую и инновационные организационную структуру развития финансового инжиниринга на предприятии. Предложена структурно-логическая схема информационно-организационного обеспечения финансового инжиниринга в системе финансового менеджмента предприятия реального сектора экономики, которая определяет алгоритм внедрения и использования финансового инжиниринга на предприятии.

Ключевые слова: финансовый инжиниринг, бизнес-процессы, финансовые инновации, финансовые технологии, структурный отдел, информационные системы, информационно-организационное обеспечение, холакратия.

Постановка проблеми. Запровадження системних нововведень завжди проявляють незадовільну ефективність, якщо існує слабке інформаційно-організаційне забезпечення. Саме тому маємо на меті обґрунтування можливостей задоволення потреб фінансового менеджменту шляхом розробки ефективного інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу корпоративних фінансів реального сектору економіки. З огляду на суперечності в ефективності організації та динамічне інформаційне середовище, суттєве значення мають періодичний перегляд та адаптація концепції інформаційно-організаційного забезпечення фінансового менеджменту на підприємстві. Оскільки технології та елементи фінансового інжинірингу вважають науково-практичним досягненням минулого сторіччя, а невпинний технічний розвиток підвищує конкурентоспроможність поширення фінансових технологій – інформаційне та організаційне забезпечення фінансового інжинірингу у корпоративних фінансах зберігає свою актуальність для подальших досліджень та розробок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інформаційно-організаційного забезпечення досліджувалися та мали відображення у наукових працях небагатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, наприклад, В.В.

Бочаров [6, с.21-34] досліджуючи корпоративний фінансовий інжиніринг обґрунтував формування організаційного забезпечення центрами відповідальності, до яких належать центри-доходів, центри-видатків та венчурні центри; інформаційне забезпечення науковець розподілив за користувачами на внутрішнє та зовнішнє інформаційне забезпечення. Погоджуючись із результатами досліджень В.В. Бочарова, набули подальшого розвитку проблеми інформаційно-організаційного забезпечення у працях І.А. Герасимович [1], яка ґрунтовно виклала методичні підходи до формування організаційного та інформаційного забезпечення, що базуються на трьох інформаційних системах: бухгалтерській, управлінській та податковій.

Виділення раніше не вирішеної частини проблеми. Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту - це сукупність структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень у сфері фінансової діяльності. Як управлінська система фінансовий менеджмент передбачає наявність двох підсистем: підсистеми, якою керують, - об'єкта управління та підсистеми, яка керує, — суб'єкта управління. [3]

При цьому, об'єктами фінансового менеджменту вважаються: активи підприємства; капітал підприємства; інвестиції; фінансові та підприємницькі ризики; витрати, доходи та прибутки підприємства; фінансові розрахунки підприємства; кредитні відносини тощо. Суб'єктом фінансового менеджменту є фінансова служба підприємства, яка за допомогою певних методів, прийомів та важелів здійснює цілеспрямований вплив на функціонування об'єкта. [2, с. 30].

Зазвичай, вибір організаційної структури підприємства визначають такі фактори, як: розмір підприємства та тип організаційної системи управління підприємством (ієрархічний, функціональний, процесно-рольовий).

Щодо системи інформаційного забезпечення фінансового менеджменту, то вона являє собою безперервний і цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками фінансової

діяльності підприємства [4, с. 41]. Отже, увага та праці багатьох економістів і досі залишаються у межах вивчення функціонального фінансового менеджменту [2], [3], [4], що корелює та доповнює систему корпоративного фінансового інжинірингу, однак невирішеною залишається завдання концептуального моделювання інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу на підприємстві.

Метою статі є обґрунтування концептуальної моделі інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу на підприємстві реального сектору економіки.

Результати дослідження. Інформаційне забезпечення на наш погляд є сукупністю інформаційних потоків та програмного забезпечення, обробляючого ці потоки. Варто зазначити, що інформаційні потоки зазвичай уособлені інформаційними показниками. Фінансовий інжиніринг за своїми сутнісними характеристиками та статусними ознаками може виступати у трьох проекціях у фінансовому менеджменті підприємства реального сектору економіки, як інструмент, як процес та як економічна категорія. В цілому впровадження фінансового інжинірингу в систему фінансового менеджменту має проектні ознаки. Проектом можна вважати ланцюжки послідовних дій, які призводять до досягнення корисного результату. Внутрішнє інформаційне забезпечення – це інформаційні потоки, що формуються в середні організації (її підрозділів, структурних відділів) на основі котрих формується база інформаційних даних про фінансові показники та стан підприємства; показники, що визначають потреби у ресурсах; цільові показники процесів (виробничого, фінансового, інвестиційного); резервів підвищення ефективності використання фінансових технологій та фінансового інжинірингу у напрямках модернізації фінансового управління.

Зовнішнє інформаційне забезпечення – це інформаційні потоки, що надходять ззовні у вигляді інформації, котра визначає напрями фінансової політики підприємства та поведінки підприємства на конкурентному ринку, що спирається на використання фінансових інструментів, методів, технологій

модернізації фінансового управління, котрі підприємство адаптує у власну практичну діяльність, чи орієнтується на їх ефективне використання іншими суб'єктами зовнішнього середовища. Параметри застосування фінансових інструментів та методів формують контент цієї інформації і т.д.

Проведений ґрунтовний аналіз дозволив виокремити три групи принципів інформаційного забезпечення фінансового інжинірингу (рис. 1):

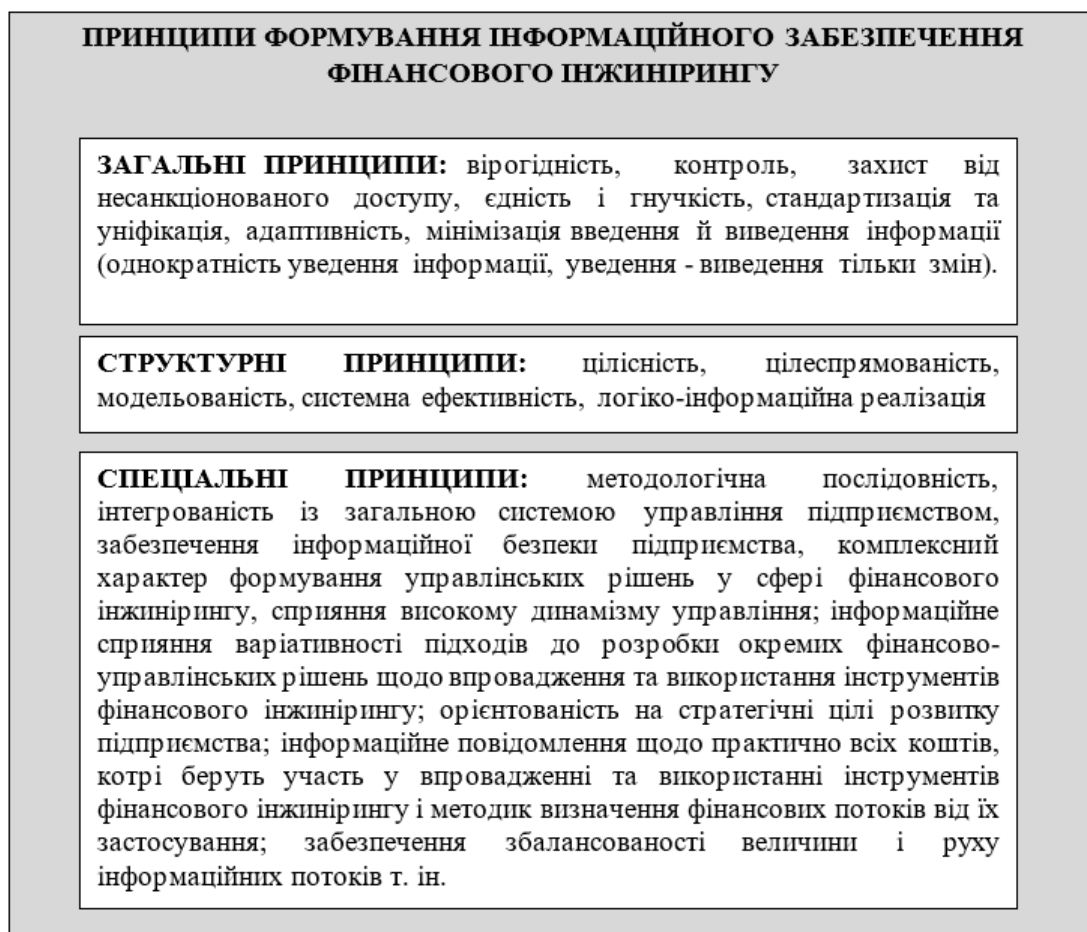


Рис. 1. Принципи формування інформаційного забезпечення фінансового інжинірингу у системі фінансового менеджменту будівельного підприємства

Джерело: сформовано автором

Система організаційного забезпечення проекту фінансового інжинірингу являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних підрозділів і служб, що забезпечують його впровадження і успішне функціонування на даному підприємстві. Методологія організаційного забезпечення проекту фінансового інжинірингу повинна бути інтегрована із загальною структурою управління компанією.[5]

Механізм інформаційного забезпечення фінансового інжинірингу з урахуванням альтернатив залучення і використання інформаційних потоків може бути представленим такою послідовністю дій :

1. Всебічне вивчення ринкового сектору, у якому працює підприємство та тих, у яких воно планує розпочати роботу в найближчому майбутньому, а також політичних, економічних, криміногенних факторів у державі, регіоні, місті, а при необхідності і в світі, які можуть впливати на фінансову діяльність підприємства.

2. Розробка організаційної структури системи фінансового інжинірингу з визначенням цілей і завдань щодо управління інформацією для забезпечення фінансового інжинірингу, розробка положення з економічної безпеки та різноманітних інструкцій, розподіл обов'язків щодо забезпечення фінансового інжинірингу між посадовими особами та підрозділами, призначення відповідальних осіб, введення посад, спеціальних структурних підрозділів.

3. Розробка комплексу заходів, спрямованих на попередження виявлених загроз або зниження витрат у випадку їхньої реалізації, у тому числі і заходів щодо локалізації загроз та ліквідації їхніх наслідків.

4. Організація контролю за встановленим режимом управління інформацією у системі забезпечення фінансового інжинірингу відповідно до методик, розроблених на підприємстві.

Наведений підхід є основою для вироблення альтернативних варіантів рішень при плануванні фінансового інжинірингу, а також характеризує ступінь використання окремих елементів функцій управління у процесі підготовки наявної інформації. Виходячи з того, що процес прийняття рішень з питань стратегічного і тактичного планування досить складний і різноманітний, відповідно і контролінг як система підтримки менеджменту на підприємстві має бути зорієнтований на вироблення певних критеріїв щодо прийняття конкретних рішень залежно від обраного напрямку.

Для вирішення зазначених завдань вище у практичній діяльності підприємства використовують різноманітні корпоративні інформаційні системи (КІС) – це автоматизовані системи інформаційного забезпечення управління бізнес-процесами. Найбільш адаптованими до процесу управління фінансовим інжинірингом та його інформаційним забезпеченням є ERP, CRM, ITIL (табл.1).

Таблиця 1

Автоматизовані системи інформаційного забезпечення управління бізнес-процесами, найбільш адаптовані до процесу впровадження фінансового інжинірингу будівельних підприємств

Назва системи	Характеристика
ERP (Enterprise Resource Planning, Ресурсне планування підприємства)	Система автоматизації процесів планування, прогнозування й управління фінансами, виробництвом, матеріально-технічним постачанням і збутом, бухгалтерським обліком, а також проектування продукції і розробку технологічних процесів, фінансових технологій та інновацій тощо. Реалізується на основі інтеграції всіх відділів і функцій компанії в єдиний інформаційний простір завдяки комп'ютерній мережі, що зможе обслужити всі специфічні потреби окремих підрозділів. Основні функції ERP-систем: 1) ведення конструкторських і технологічних специфікацій, що визначають склад виробів, а також матеріальні ресурси й операції, необхідні для його виготовлення; 2) формування планів продажу і виробництва; 3) планування потреб у матеріалах і комплектуючих, термінів і обсягів постачань для виконання плану виробництва продукції; 4) управління запасами і закупівлями: ведення договорів, реалізація централізованих закупівель, забезпечення обліку та оптимізації складських і цехових запасів; 5) планування виробничих потужностей від укрупненого планування до використання окремих верстатів і устаткування; 6) оперативне управління фінансами, включаючи складання фінансового плану і здійснення контролю за його виконанням, фінансовий та управлінський облік; 7) управління проектами, включаючи планування етапів і ресурсів, необхідних для їх реалізації.
CRM (Customer Relationship Management, управління відносинами з клієнтами)	Система управління взаємовідносинами з клієнтами, включаючи збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними; CRM рішення сьогодні необхідні для формування клієнтоорієнтованості компанії. Сучасна система CRM направлена на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів. На основі цих знань розробляються нові товари або послуги і таким чином компанія досягає поставлених цілей і покращує свій фінансовий показник. Існує три CRM-підходи, кожен з яких може бути реалізованим окремо від інших: Оперативний — автоматизація споживчих бізнес-процесів, що допомагає персоналу з роботи з клієнтами виконувати свої функції. Співробітницький — програма взаємодії зі споживачами без участі персоналу з роботи з клієнтами. Аналітичний — аналіз інформації про споживачів із різноманітними цілями.
ITIL (Information Technology Infrastructure Library, бібліотека інфраструктури інформаційних технологій)	Описує найкращу світову практику організації підприємства чи підрозділу, що надає послуги у сфері інформаційних технологій. Методологічний виклад системи дозволяє забезпечити ефективне функціонування ІТ-служб, задовольнити потреби бізнес-користувачів, забезпечити стабільний і передбачуваний розвиток інформаційної системи підприємства. На даний момент у ITIL v3 (нова версія системи) описано 26 процесів, які об'єднано у п'ять основних розділів: 1) Розробка стратегії (англ. Service Strategy) 2) Створення послуг (англ. Service Design) 3) Підготовка послуг до операційної діяльності (англ. Service Transition) 4) Операційна діяльність (англ. Service Operation) 5) Неперервне покращення послуг (англ. Continual Service Improvement) Ці розділи складають основу життєвого циклу послуги (англ. Service Lifecycle).

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

Таким чином, інформаційне забезпечення фінансового інжинірингу підприємства реального сектору економіки складається із оброблених інформаційних потоків представлених у відповідній формі для прийняття управлінських рішень, котрі на рис.2. візуалізовані у вигляді стрілок між структурними елементами системи забезпечення фінансового інжинірингу. Зображена модель інформаційно-організаційного забезпечення розрахована на середні та великі підприємства реального сектору економіки з функціональним та процесно-рольовим типом організаційної системи.

На відміну від класичних організаційних структур фінансового менеджменту на підприємстві із розподілом на центри відповідальності витрат, доходів, прибутку, інвестицій – представлена організаційна модель має елементи організаційної відповідальності. З метою формалізації процесу формування інформаційних баз даних на основі внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків інформаційне забезпечення фінансового інжинірингу у системі фінансового управління має орієнтуватися на такі три аспекти:

- стратегічна орієнтація, що полягає у формування спеціального інформаційного середовища через визначення мети та цілей у відповідній інформації, котра визначає необхідність використання фінансового інжинірингу у діяльності підприємства;
- необхідність активізації якісно нових та сучасних форм виявлення, збору та оброблення інформаційних потоків, перетворення її у відповідний ресурс, що генерує нові знання щодо використання фінансового інжинірингу;
- узгодження між собою інформаційних потоків з метою забезпечення інформаційної безпеки будівельного підприємства, а саме: збереження конфіденційності, цілісності та доступності інформації, а також автентичності, відстежуваності, неспростовності та надійності.

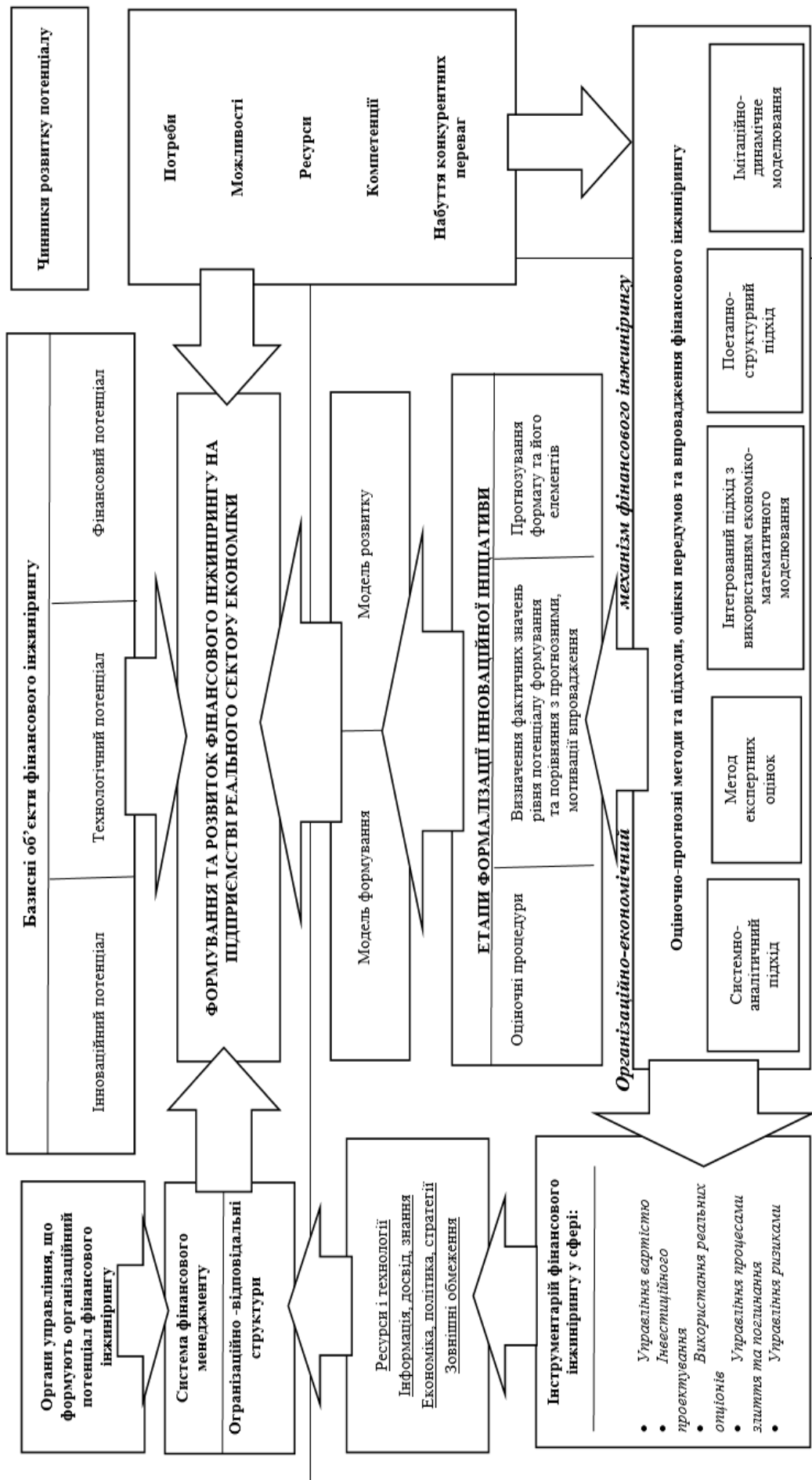


Рис.2 Концептуальна модель інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу на підприємстві реального сектору економіки України

Джерело: розроблено автором

Слід також виокремити інноваційний та альтернативний вид організаційної системи – холакратію [7]. Холакратія уособлює підхід в управлінні без управлінської ієрархії та менеджерів, натомість запропонований методологічний розподіл ролей та функціональних зобов'язань між системою синергічно організованих команд. До переваг якої можна віднести:

- застосування на підприємствах різних за розміром (малих та великих);
- розподіл функцій на ролі, тобто один співробітник може виконувати декілька ролей;
- вдало інтегрується на підприємство, в якому постійно змінюється середовище і необхідна швидка адаптація;
- основа діяльності – інновації;
- при наявності локальних цілей також є єдина спільна мета, підтримана усіма співробітниками.

Таблиця 2

Оптимізаційна природа впровадження типу організації «холакратія»

№ з/п	Потенційний аспект трансформації	Перспективне впровадження
1	Фіксовані посади із застарівшими посадовими інструкціями, що потребують оновлення.	Динамічні ролі, які визначають обсяг роботи, а не кількість посад. У одного робітника можуть бути більше однієї ролі, в залежності від компетенції.
2	Делегування обов'язків із затримкою прийняття рішень, вертикальні ієрархії з керівниками та підлеглими.	Розподіл обов'язків між командами та за ролями із прийняттям локальних рішень, децентралізація повноважень із вагомим впливом на рішення та процес кожного співробітника.
3	Застаріла, незмінна структура організації.	Самоорганізація команд та гнучка структура компанії.
4	Наявність структур, департаментів та підрозділів.	Круги, в яких співробітники об'єднуються для вирішення задач. Співробітники можуть належати до декількох кругів одночасно, та вільно мігрувати між ними за рольовою належністю.
5	Нетранспарентні правила, умови роботи.	Відкриті правила, єдині стандарти.
6	Розширена кількість співробітників традиційними менеджерами, які виконують нагляд.	Наявність лише чотирьох управлінських ролей, які виконуються паралельно із функціональними ролями.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Варто також зосередити увагу на чотирьох управлінських ролях холакратії:

Управлінська роль - «Lead Link» - Передає в коло інформацію з зовнішнього кола. Завдання - або заповнити коло учасниками з відповідними компетенціями, або самому виконувати їх функції. Управлінська роль - «Rep Link» - Передає з кола інформацію (проблеми) у зовнішнє коло. Управлінська роль - «Secretary» - Учасник кола, який координує зустрічі і збирає їх результати. Управлінська роль - «Facilitator» - Лідер зустрічей кола.

Підсумовуючи вищевикладене ми констатуємо необхідність урахування багатьох складових і факторів класичних та новаційних моделей інформаційного та організаційного забезпечення при трансформуванні або розробці на перспективу концептуальної моделі інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу підприємствами реального сектору економіки.

Висновки та пропозиції. На основі проведеного дослідження запропоновано структурно-логічну схему інформаційно-організаційного забезпечення фінансового інжинірингу в системі фінансового менеджменту підприємства реального сектору економіки, що визначає базисні об'єкти фінансового інжинірингу, етапи формалізації інноваційної ініціативи, методи та підходи оцінки передумов та впровадження фінансового інжинірингу, чинники розвитку потенціалу, організаційно-відповідальні структури, інформаційні потоки між елементами, і визначає алгоритм впровадження і використання фінансового інжинірингу на підприємстві. Це створює передумови використання та підвищує ефективність управління корпоративним фінансовим інжинірингом. Альтернативна організаційна структура Холакратія підходить тільки тим організаціям, які готові функціонувати по принципам цієї концепції, в яких може сформуватися еволюційна культура.

Бібліографічні посилання:

1. Герасимович І.А. Організаційне та інформаційне забезпечення інжинірингу в системі управління операційною діяльністю підприємства/ І.А. Герасимович// Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: теорії, методології, організації.- 2015- №2 – С.21-25

2. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – вид друге, перер. і доп. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 412 с.
3. Фінанси: курс для фінансистів : [підруч.] / за ред. д.е.н., проф. Буряка П. Ю., д.е.н., проф. Жихор О. Б. – К. : «Хай-Тек Прес», 2010. – 528 с.
4. Фінансовий менеджмент : [підруч.] / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
5. Організаційне забезпечення фінансового інжинірингу – Портал навчальної інформації – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ni.biz.ua/12-8/73627.html>
6. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг. – СПб.: Питер, 2004 – 400 с.
7. Конституція Холакратії, версія 4.1. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.holacracy.org/constitution>
8. Плескач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах : [підручник] /В.Л. Плескач, Т.Г. Затонацька. – К. : Знання, 2011. —718с.

References:

1. Gerasimovich I.A. Organizational and informational support of engineering in the system of management of operational activity of the enterprise / I.A. Gerasimovich // Accounting, analysis and audit: theory, methodology, organization.-2015- №2 - P. 21-25.
2. Gerasimchuk Z.V. Financial Management: [handbook] / ZV Gerasimchuk, I. M. Vakhovych. – second edition, - Lutsk: Supermarket, 2007. - 412 p.
3. Buryak P. Yu Finances: a course for financiers: [handbook]. / Dr. Buryak P. Yu., Dr. Zhikhor O. B. - K.: Hi-Tech Press, 2010. - 528 p.
4. Podderyogin A.M. Financial management: [handbook]. A. M. Podderyogin. - K.: KNEU, 2005 - 535 p.
5. Organizational provision of financial engineering - Portal of educational information - [Electronic resource] - Access mode: <http://ni.biz.ua/12-8/73627.html>
6. Bocharov V.V. Financial engineering. - St. Petersburg: Peter, 2004 - 400 p.
7. The Holocaust Constitution, version 4.1. - [Electronic resource] - Access mode: <https://www.holacracy.org/constitution>
8. Pleskach V.L. Information systems and technologies at the enterprises: [handbook] /V.L. Pleskach, T.G. Zatonaka - K.: Knowledge, 2011. – 718 p.

UDC 335

JEL Classification: R51

Musaeva Zamira Nuriddinovna

Senior Lecturer, "Management and Marketing" department
Tashkent Financial Institute, Uzbekistan

TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SERVICE SECTOR IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

***Abstract.** In this article author analyzed the trend of development of services in Uzbekistan. The factors that led to the development of services are discussed and a proposal for the further development of this service sector is presented.*

***Key words:** trend, perspective, development, service sector, service, GDP, reform, factors, social economy.*

Formulation of the problem. In the process of economic reforms and transition from a planned, administrative-command based economy to a market system of management, there have been profound structural changes characterized by accelerated development of the service sector. Also, an increase in its role is observed in solving the most important problems of social and economic development, raising the level and quality of life of the population [6]. First of all, it should be noted that over the years of independence of Uzbekistan, the share of services in GDP production has increased sharply. The incomes of the population have increased and their living standards have risen, and the problems of employment and unemployment have been resolved. Today, the service sector has a leading role in GDP production and employment of the workforce.

Analysis of recent research and publications. According to the analyzed data, over the years of economic reform and transition to market relations, a positive trend in the growth of the share of the service sector in GDP has been outlined. This is evidenced by the increase in the share of services in the country's GDP from 37.0% in 2000 to 45.9% in 2017, the number of employed in the service sector in the total number of employees from 41.0% in 2000 to 50,1% in 2014 [1]. At the same time, it should be noted that the significance and scale of the development of the

service sector is somewhat worsening due to the informal sector, the scale of which, and due to the specific features of the service sector, is relatively large.

Table 1

Dynamics of indicators of development of the service sector in Uzbekistan for years from 1989 to 2017

Years	Of GDP			Employed		
	total, billion UZS	including in the service sector		Total, million people in the economy	including in the service sector	
		amount, billion UZS	share, %		Number, million people	share, %
1989	30,2	2,5	8,2	5045,7	2281,8	45,2
1996	559,1	205,8	36,8	8561,0	3052,0	35,6
2000	3255,6	1201,9	37,0	8983,0	3657,0	41,1
2005	15923,4	5871,7	37,7	10196,3	4544,0	44,6
2006	20759,3	8197,7	39,5	10467,0	4745,0	45,4
2007	28186,2	11979,1	42,5	10735,4	5381,6	50,1
2008	38969,8	17646,6	45,2	11035,4	5563,8	45,4
2009	48097,0	22680,2	47,1	11328,1	5930,9	50,1
2010	61831,2	30397,2	49,0	11628,4	6104,9	52,5
2011	78764,2	40951,5	51,9	11919,1	6022,6	50,5
2012	97929,3	51121,1	52,0	12223,8	6242,8	51,1
2013	120861,5	64056,5	53,0	12523,3	6339,9	50,6
2014	145846,4	78757,0	54,0	12818,4	6436,2	50,2
2015	171369,0	93396,1	54,5	13058,3	6568,3	50,3
2016	170369,0	93196,1	54,7	13000,3	6347,3	48,8
2017	254 043,1	116800	45,9	17277,3	8435,5	48,8

The share of services in the gross domestic product (GDP) of Uzbekistan for January-December 2017 was 45.9%. This is reported by the State Statistics Committee of Uzbekistan.

The volume of production of services for January-December 2017 amounted to 116.8 trillion UZS and increased by 8.9%.

The increase in volume can be explained by the influence of a number of factors, in particular: the emergence of new types of services on the market, such as

payment for goods through credit cards, Internet sales, the opening of new shopping centers, catering organizations, hotels, the expansion of educational services, entertainment industry.

Among the regions, the highest growth rates are observed in the city of Tashkent (+ 14.6%), Navoi (+ 7.0%), Syrdarya (+ 6.0%), Andijan (+ 5.6%), Khorezm (+5, 3%), Djizak (+ 5.2%), Namangan (+ 5.0%), the Autonomous Republic of Karakalpakstan (+ 6.0%).

The largest share in the development of the service sector is occupied by regions such as Tashkent city (32.1%), Tashkent region (7.9%), Samarkand (7.1%), Ferghana (6.5%), Andijan (5.7%) %, Kashkadarya (5.0%).

The smallest share in the total volume of services rendered is occupied by regions such as the Syrdarya (1.4%), Djizak (2.1%), Navoi (2.6%), Khorezm (3.1%), Surkhandarya (3.8%) %) of the region, the Autonomous Republic of Karakalpakstan (3.0%).

In the volume of services for accommodation and food, services for the provision of food and drinks prevailed (84.6%) [5]. Residential services accounted for 15.4%.

It should be noted that the stable growth of the service sector, in turn, has a decisive impact on the level of employment of the population. To date, the service sector covers 49.7% of the employed in the economy. Structural analysis of employment in the service sector has shown that socially significant sectors, such as education, culture, art and science, trade and public catering, health care, take the largest share.

The measures taken to develop the services sector in accordance with the Program for the Development of the Services Sector in the Republic of Uzbekistan for 2016-2020 allowed increasing the growth of market services by 6.9 percent in January-September 2017, which amounted to 77250.8 billion UZS.

As a result of improving financial activities, introduction of information and communication technologies, technical and technological renewal, in the reporting period, the highest growth rates were achieved in financial services - 138.3 percent;

for communication and information services - 117.8 percent; for accommodation and food services - 111.3 percent; for health services - 110.6 percent.

In the service sector, the share of the non-state sector (88.5 percent) prevails over the state sector (11.5 percent) and makes up 68355.8 billion UZS [4].

The development of the service sector is one of the most important conditions for the formation of a market economy with a social orientation. It should be borne in mind that the successes and positive results of the market reforms being implemented in the country are inseparably linked with the further development of the sphere of services, the increase of its role in solving the most important social and economic tasks of the development of society [3].

According to the recommendations of the World Bank, the share of services in GDP depending on the specific characteristics of a country (per capita income and population) can range between 45-51%.

If we take into account that in fact, the share of the service sector in the GDP of the Republic of Uzbekistan exceeded 50% (in 2017 it is 45.9%), then it can be said that our republic has already reached an acceptable level of development of the service sector.

The sharp increase in the role of the service sector in solving key problems of social and economic development of Uzbekistan after gaining independence is due, as we see it, to several factors whose influence is ambiguous due to certain circumstances.

Conclusions. The civilization of the world shows that the low quality and lack of services, the lack of modern services negatively affect human life, they create a real threat to dissatisfaction with the quality of life; reduce the life expectancy of people. A steady trend in improving the quality of services and the level of service is manifested not only in the growth of demand, but also in support services in traditional sectors, for example, in public health, trade, public catering, and in the emergence and development of completely new, previously unknown types of high-tech services. A very favorable impact on human life and production and economic processes is provided by new types of information services, especially Internet

communications, mobile phones and other achievements of science and technology. As the development of scientific and technological progress, the release and sale of complex household appliances and other household items, the need for their repair and maintenance by professionals with advanced knowledge in this area increases.

References:

1. Social development and living standards in Uzbekistan. Statistical collection of the State Statistics Committee of Uzbekistan. Tashkent, 2017.
2. World Development Report 2006, IBRD. The World Bank. 2006.
3. Uzbekistan in figures. Statistical collection of the State Statistics Committee of the Republic of Uzbekistan. Tashkent, 2016.
4. Durmanov, A. (2018). Cooperation with vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4 (8), P. 113-122.
5. Durmanov A., Umarov S. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P. 10-21.
6. Ismailov, S. I., Usmankhodjaeva, A. A., Bazarbaev, M. I., & Tulabaev, A. K. (2017). The Indicators of Quality of Life in Athletes Enrolled in the College of Olympic Reserve. Global Journal of Medical Research.

УДК [656 : 338.47] : 330.322 : 334(477)

JEL Classification: R42

Ovchar P.A.

Candidate of Science in Public Management,
Honored Worker of Transport of Ukraine
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Овчар П. А.

кандидат наук з державного управління,
заслужений працівник транспорту України,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Овчар П. А.

кандидат наук по государственному управлению,
заслуженный работник транспорта Украины,
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN ACTUAL MECHANISM OF AUTO TRANSPORT DEVELOPMENT IN UKRAINE

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК АКТУАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК АКТУАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ АВТОМОБильНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

***Abstract.** The priority directions of cooperation in the field of auto transport through the main forms of public-private partnership in the article were determined. The features and algorithm of the public-private partnership in the field of auto transport through the concession was disclosed. The main types of concession agreements were highlighted. The practice of developing and implementing concession agreements for the construction, reconstruction, capital investment in Ukrainian highways was investigated. The possibilities of the extension of the mechanism of public-private partnership in the field of auto transport in Ukraine by the results of SWOT-analysis were generalized. The discussion spread of toll roads in Ukraine was developed.*

***Key words:** public-private partnership, concession, concession agreement, auto transport, road, toll road.*

***Анотація.** У статті визначено пріоритетні напрями співпраці в сфері автомобільного транспорту через основні форми державно-приватного партнерства. Розкрито особливості та алгоритм державно-приватного партнерства в сфері автомобільного транспорту через концесію, виділені основні типи концесійних договорів. Досліджено практику розробки і виконання концесійних договорів з будівництва, реконструкції, капітальних інвестицій в автомобільні дороги України. Зроблено огляд можливостей поширення механізму державно-приватного партнерства в сфері автомобільного транспорту в Україні по результатам SWOT-аналізу. Акцентовано на дискусійних аспектах поширення платних доріг в Україні.*

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, концесійна угода, автомобільний транспорт, автомобільна дорога, платна дорога.

Анотація. В статті определены приоритетные направления сотрудничества в сфере автомобильного транспорта через основные формы государственно-частного партнерства. Раскрыты особенности и алгоритм государственно-частного партнерства в сфере автомобильного транспорта через концессию, выделены основные типы концессионных договоров. Исследовано практику разработки и выполнения концессионных договоров по строительству, реконструкции, капитальных инвестиций в автомобильные дороги Украины. Сделан обзор возможностей распространения механизма государственно-частного партнерства в сфере автомобильного транспорта в Украине по результатам SWOT-анализа. Акцентировано на дискуссионных аспектах распространения платных дорог в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, концессионный договор, автомобильный транспорт, автомобильная дорога, платная дорога.

Постановка проблеми. У системі механізмів державного регулювання автомобільним транспортом одним з ефективних інструментів є державно-приватне партнерство. Воно входить до групи інституціональних механізмів, які орієнтовані на формування і підтримку інституціонального середовища розвитку досліджуваної сфери поруч з механізмами соціального діалогу, підтримки різних форм самоорганізації суб'єктів та комерційних проектів їх співпраці (кластерів, бізнес-інкубаторів, стартапів і т. д.), міжрегіонального, міждержавного і транскордонного співробітництва, а також політикою в сфері автомобільного транспорту, що реалізується системою органів державної влади.

Місія державно-приватного партнерства висока. Як стверджує А. Апаров, таке партнерство спрямоване на те, щоб на основі рівноправного, нормативно-визначеного співробітництва забезпечити баланс соціально-економічних інтересів різних прошарків суспільства і реальну участь соціальних партнерів у розробці та реалізації соціально-економічної політики у межах правових форм, закріплених державою [1, с. 28]. У дійсності для України інструмент державно-приватного партнерства важливий з погляду відновлення інституційної довіри бізнесу та громадськості до влади, зокрема тих розвиткових ініціатив, яка та просуває. Також він є надзвичайно актуальним у контексті вкорінення принципів публічного управління, яке передбачає залучення суспільства до участі в соціально-економічному, громадському, суспільному та політичному

процесах, здійснюється в межах панування верховенства права, завдяки законодавчо відрегульованому і практично діючому механізму контролю суспільства над усіма органами державної влади та місцевого самоврядування [8, с. 58]. Численні переваги реалізації проектів державно-приватного партнерства актуалізують наукові дослідження даного механізму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В українській економічній науці ґрунтовні напрацювання щодо змісту та форм державно-приватного партнерства здійснили А.М. Апаров, Н.В. Безбах, В.В. Брагінський, Б.М. Данилишин, Т.Б. Лебеда, А.С. Музиченко, Н.І. Обушна, О.М. Полякова, І.В. Тараненко, П.І. Шилепницький та ін. Разом з тим, дуже мало нових досліджень, які розкривають можливості поширення партнерства у сфері автомобільного транспорту, що підтверджує актуальність даної публікації.

Метою статті є наукове обґрунтування переваг поширення механізму державно-приватного партнерства в контексті стимулювання розвитку автомобільного транспорту в Україні.

Цілями статті є наступні:

- визначити пріоритетні напрями співпраці в сфері автомобільного транспорту через основні форми державно-приватного партнерства;
- розкрити особливості та алгоритм державно-приватного партнерства в сфері автомобільного транспорту через концесію, виділити основні типи концесійних угод;
- дослідити практику розробки і виконання концесійних угод щодо будівництва, реконструкції, капітальних інвестицій в автомобільні дороги України;
- узагальнити можливості поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту в Україні за результатами SWOT-аналізу;
- акцентувати на дискусійних аспектах поширення платних доріг в Україні.

Результати дослідження. Для України механізм державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту є новим та надзвичайно потрібним. Це підтверджує актуальність якісних наукових досліджень щодо теоретико-методичних та прикладних аспектів його поширення.

Основними *формами* державно-приватного партнерства українське законодавство визначає концесію, управління майном і спільну діяльність. З огляду на гостру потребу поширення державно-приватного партнерства в сфері автомобільного транспорту, у табл. 1 відображено пріоритетні напрями співпраці через означені форми.

Найбільш поширеною формою державно-приватного партнерства у світовій практиці є *концесія*. Законодавчі ініціативи 2018 року розширюють можливості застосування даної форми у сфері державного регулювання автомобільним транспортом. Проект Закону про концесії № 8125 від 15.03.2018 року, що пройшов перше читання у Верховній Раді України навесні 2018 року, містить окремий розділ, присвячений особливостям концесії щодо будівництва та експлуатації автомобільних доріг [11].

Таблиця 1

Пріоритетні напрями співпраці в сфері автомобільного транспорту через основні форми державно-приватного партнерства

Концесії	Управління майном	Спільна діяльність
Розбудова мережі і покращення якості автомобільних доріг, об'єктів придорожньої інфраструктури (будівництво нової дороги, реконструкція чи капітальний ремонт вже існуючої дороги державного чи місцевого значення)	Розбудова, покращення автотранспортної інфраструктури, рухомого складу суб'єктів підприємництва державної і комунальної власності в сегменті надання послуг автомобільних перевезень	Спільна науково-дослідна діяльність, орієнтована на технологізацію автотранспортних засобів, впровадження екологічних інновацій

Джерело: авторська розробка

Поширення концесійних доріг дозволяє виконати низку важливих завдань:

- покращити та диференціювати якість автомобільних доріг;
- залучати додаткові кошти до Державного дорожнього фонду;

- активізувати різних суб'єктів, зокрема місцеві органи влади, територіальні громади, бізнес до реалізації проектів будівництва, реконструкції і капітального ремонту автомобільних доріг;

- відновити інституційну довіру бізнесу до владних ініціатив.

Алгоритм державно-приватного партнерства через концесію в сфері автомобільного транспорту може бути наступним [11]:

1. Ініціювання розроблення проекту щодо будівництва (нової, реконструкції, капітального ремонту) та експлуатації автомобільної дороги з обґрунтуванням наявності альтернативної дороги для безоплатного проїзду – центральними або місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання державного сектору, приватними юридичними особами приватного права;

2. Визначення концесієдавця (уповноваженого Кабінетом Міністрів України органу виконавчої влади чи місцевого самоврядування), відповідальних органів виконавчої влади за ресурсний супровід (зокрема, земельні ділянки);

3. Рішення про доцільність або недоцільність будівництва, реконструкції, капітального ремонту автомобільної дороги, зокрема дороги державного значення – Кабінетом Міністрів України, дороги місцевого значення – уповноваженим органом; обґрунтування технічних характеристик автомобільної дороги, її просторових характеристик; вартість і строк проекту, граничний розмір плати за готовність (доступність) автомобільної дороги (сплачується концесіонеру у випадку, якщо інтенсивність руху на автомобільній дорозі є меншою, ніж гарантована та в інших передбачених випадках), максимально запланований розмір плати за проїзд такою дорогою, гранична гарантована інтенсивність руху, маршрут альтернативного безоплатного проїзду;

4. Затвердження Кабінетом Міністрів України умов проведення концесійного конкурсу (утворення конкурсної комісії, оголошення, проведення конкурсу і визначення переможця) або шляхом проведення прямих переговорів;

5. Розробка концесійного договору: правове регламентування відносин концесіонера і концесієдавця, об'єкта і предмета договору, його строк, порядок встановлення концесійних платежів (плата за проїзд автомобільною дорогою, методика розрахунку якої затверджується Кабінетом Міністрів України з урахуванням виду транспортного засобу та рівня інфляції) тощо;

6. Проведення заходів передачі об'єкта у концесію – правовий, інформаційний, кадровий супровід;

7. Визначення концесіонера, надання йому права будівництва та експлуатації автомобільної дороги;

8. Дотримання умов концесійного договору, проміжний і кінцевий контроль виконання положень.

Наразі законодавчі ініціативи оновлення Закону України «Про концесії» перебувають в стані доопрацювання. Незважаючи на це, даний механізм є унікальним та ефективним, що підтверджує практика багатьох розвинених країн, він важливий для входження України в єдиний європейський транспортний простір, де мережа доріг на договорах концесії є доволі розгалуженою.

Питання в тому, наскільки ефективно буде модернізований механізм концесії, зокрема в сфері автомобільного транспорту, адже з 1999 року його практика в Україні практично не була спостережена. До нині немає успішного прикладу реалізації концесійної угоди в сфері автомобільного транспорту. Ще в 1998 році було ініційовано побудову першої в Україні концесійної дороги «Львів-Краковець» за ініціативи Львівської обласної державної адміністрації; впродовж 1998-1999 років формувалася нормативно-правова база для реалізації концесійних проектів, зокрема у сфері будівництва й експлуатації автомобільних доріг; після проведення концесійного конкурсу щодо будівництва дороги, договір концесії був укладений наприкінці 1999 року з вітчизняним інвестором – львівським консорціумом «Концесійні транспортні магістралі» (предмет договору – будівництво й експлуатація 84 км дороги протягом 45 років); однак, цей проект усе ще знаходиться на початковій стадії

реалізації, його виконання супроводжується багатьма порушеннями договору, зокрема початок будівництва було розпочато на 1,5 роки пізніше, а сума вкладених приватних інвестицій є мізерною [2, с. 117].

Також у рамках Державної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005-2010 роки було розроблено пілотний проект будівництва відрізка платної дороги «Харків – Дніпро» (118,1 км) [4; 2, с. 117]. Однак даний проект так і не було реалізовано.

У червні 2018 року «Укравтодор» підписав меморандум про співпрацю з французькою будівельною компанією «Bouygues Travaux Publics SAS», який передбачає підготовку попереднього техніко-економічного обґрунтування концесійного будівництва та експлуатації автомобільної дороги «Київ – Біла Церква» і першої черги Великої кільцевої автомобільної дороги навколо Києва [14]. Оцінка ефективності реалізації даного проекту вимагає часу.

Незважаючи на попередні невдачі та з огляду на нові ініціативи, з метою поступового впровадження практики концесії в сфері автомобільного транспорту в Україні слід апробувати кращі моделі, які пропонуються світовою практикою. У дослідженні А. Апарова можна знайти опис *типів концесійних угод*, вибір яких суттєво впливає на ефективність їх реалізації (табл. 2). Для сфери автомобільного транспорту кожен тип має свої переваги і недоліки. Виходячи з існуючої ситуації в Україні, наразі найбільш прийнятними типами концесійних угод для автомобільного транспорту мають бути BOT, BOOT і ROT. Інші типи є доцільними при умові успішної реалізації перших проектів на основі концесійної угоди щодо розвитку дорожнього господарства. Найбільш прогресивним підходом є DBFO, використання якого відображає вищий рівень довіри між владою і бізнесом та високий рівень відповідальності останнього.

На фоні відсутності практики державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту та оновлюваних ініціатив впровадження концесійних угод в Україні після попереднього поки неуспішного досвіду, дуже цінними є дослідження передумов, перешкод та можливостей популяризації

даного механізму. Одним з досліджень перспектив державно-приватного партнерства в Україні, який містить *SWOT-аналіз щодо дорожнього господарства*, є дослідження Проектного офісу з питань державно-приватного партнерства в інфраструктурі «SP³ILNO». До основних завдань даного офісу входить підготовка пілотних проектів концесії.

Таблиця 2

Типи концесійних угод та особливості їх поширення в сфері автомобільного транспорту України

№ з/п	Назва типу	Характеристика	Особливості поширення для автомобільного транспорту
1	ВОТ («Build – Operate – Transfer» : «Будівництво – Управління – Передача»)	Концесіонер здійснює будівництво й експлуатацію певного об'єкту протягом встановленого строку, після чого цей об'єкт передається у власність державі	Найбільш доцільно поширювати при будівництві нових автомобільних доріг (досвід Італії, Іспанії, Південної Кореї)
2	ВТО («Build – Transfer – Operate» : «Будівництво – Передача – Управління»)	Концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він передається в експлуатацію Концесіонерові на визначених умовах	Доцільно поширювати при будівництві автомобільних доріг після реалізації перших успішних проектів
3	ВОО («Build – Own – Operate» : «Будівництво – Володіння – Управління»)	Концесіонер будує об'єкт та здійснює наступну його експлуатацію, отримуючи право власності, строк дії якого не обмежується	Тип можливий в умовах тривалого позитивного досвіду реалізації концесійних угод та щодо окремих об'єктів автотранспортної інфраструктури
4	ВООТ («Build – Own – Operate – Transfer» : «Будівництво – Володіння – Управління – Передача»)	Концесіонер будує об'єкт, здійснює його експлуатацію, володіє цим об'єктом протягом певного строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави	Найбільш доцільно поширювати при будівництві нових автомобільних доріг
5	РОТ («Rehabilitate – Operate – Transfer» : «Реконструкція – Управління – Передача»)	Концесіонер здійснює реконструкцію певного об'єкту протягом встановленого строку, після чого цей об'єкт передається у власність державі	Найбільш доцільно поширювати для реконструкції і капітального ремонту доріг, особливо місцевого значення
6	ДВФО («Design – Build – Finance – Operate» : «Проектування – Будівництво – Фінансування – Експлуатація»)	Усі повноваження та відповідальність за проектування, будівництво, фінансування й експлуатацію пов'язані воедино і передані приватному партнерові	Тип можливий при реалізації нових проектів платників доріг (досвід країн Європи, Латинської Америки та Азії)

Джерело: побудовано автором за даними [1, с. 31]

Фахівці даної структури провели глибинний аналіз розвитку сфери транспорту України загалом та дорожнього господарства зокрема з погляду поширення різних форм державно-приватного партнерства. У табл. 3 відображено результати *SWOT-аналізу щодо можливостей поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту в Україні*, зокрема розбудови його інфраструктури та дорожнього господарства. Тут базовою сильною стороною поширення проектів державно-приватного партнерства є дійсно підвищена увага держави та суспільства до питань стану і розвитку автотранспортної інфраструктури, яка за роки незалежності України досягла своїх критичних характеристик. Децентралізація влади, функціонування Державного дорожнього фонду посилюють можливості владних структур на місцях у реалізації інфраструктурних проектів. У таких обставинах механізм державно-приватного партнерства є своєчасним та диференціює активну місцеву політику розвитку автотранспортної інфраструктури.

Також сильною стороною поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту є інтерес до України в реалізації міжнародних проектів будівництва доріг з проходженням через її територію. Для прикладу, серед перших інвесторів, які зацікавлені у будівництві концесійних доріг в Україні, є китайці. Однією з причин цьому є реалізація проекту «Go Highway», який передбачає з'єднання Балтики і Чорного моря, а також будівництво автобанів, які з'єднуються з морськими портами [5].

Серед слабких сторін розвитку дорожнього господарства України через механізм державно-приватного партнерства (див. табл. 3) виділено процедурні питання контролю та об'єктивного оцінювання. Першим дискусійним питанням є *функціонування платних доріг в Україні*. Оскільки в Україні дана ініціатива впроваджується в період поширених практик нецільового використання мобілізованих коштів та необґрунтованого ціноутворення, даний аспект викликає низку заперечень. Наразі урядовці заявляють про вартість проїзду по концесійних дорогах у розмірі 10 євроцентів за 1 км, зазначаючи, що вона не

має перевищувати таку вартість у Європі, де, як правило, плата сягає 30 євроцентів [10].

Таблиця 3

SWOT-аналіз можливостей поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту в Україні

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Пріоритетна політика держави щодо відновлення дорожнього фонду та залучення інвестицій у галузь ✓ Розгалужена мережа автомобільних доріг ✓ Розвинута мережа автомобільних перевезень, що забезпечує 40 % пасажирських та 25 % вантажних перевезень ✓ Існуючі напрацювання та досвід підготовки концесійних проектів у сфері автомобільних доріг (Львів-Краковець, Кільцева дорога навколо м. Київ) ✓ Інтерес до України у реалізації міжнародних проектів будівництва автомобільних доріг з проходженням через її територію 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ряд невирішених питань функціонування платників автомобільних доріг ✓ Незадовільний стан переважної більшості дорожнього фонду та висока вартість технічного обслуговування ✓ Порівняно висока вартість автомобільних перевезень ✓ Розповсюджена практика перевищення максимального навантаження при вантажних перевезеннях ✓ Недостатнє дорожнє сполучення з іншими видами транспортної інфраструктури
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Створення Державного дорожнього фонду як одного з можливих джерел фінансування державно-приватного партнерства ✓ Забезпеченість автомобільними дорогами з твердим покриттям у декілька разів нижча, ніж у європейських країнах, що підвищує потребу її покращення через проекти партнерства ✓ Необхідність ремонту 90 % існуючих автомобільних доріг, що підвищує потребу реалізації проектів ✓ Необхідність будівництва швидкісних доріг та автобанів ✓ Доцільність будівництва бетонних доріг, вартісних у фінансовому плані, проте зі значним терміном експлуатації та низкою інших переваг 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Відсутність гарантій з боку держави щодо мінімального завантаження автошляхів ✓ Складність отримання земельних ділянок під будівництво ✓ Відсутність гарантій довгострокового фінансування з боку держави у зв'язку з короткостроковим бюджетуванням ✓ Неспроможність забезпечити належний ваговий контроль на дорогах ✓ Недостатність супровідної інфраструктури вздовж доріг

Джерело: побудовано автором за даними [12]

В іншому джерелі знаходимо інші оцінки: вартість може бути від 10-12 до 20 євроцентів за 1 км, що доволі немало з огляду на європейські показники дорогих країн, зокрема Франції чи Італії, де вартість проїзду складає приблизно 15 євроцентів; але все залежатиме від конкретної ділянки та домовленостей між урядом і концесіонером [9].

На основі чого визначаються такі суми поки незрозуміло. В основі таких цін має бути конкретна методика, базована на низці показників, у тому числі результатів досліджень трафіку, які наразі в Україні ніхто не проводить. Також

вартість проїзду має враховувати рівень інфляції та купівельну спроможність населення, що в умовах значної тінізації зайнятості та доходів дуже складно зробити.

У табл. 4 узагальнено основні умови позитивних наслідків поширення платних доріг в Україні. Доволі вагомим критерієм цьому є технічний. Він передбачає процедурні питання перетину пунктів оплати окремих ділянок концесійних доріг. Такі організаційні аспекти не мають викликати заторів і незручностей для водіїв та їх пасажирів. При цьому слід обрати найбільш прийнятний варіант оплати, орієнтуючись на досвід інших країн. Такими можуть бути [3]:

- використання наклейки на лобовому склі автомобіля, яка сканується контрольними приладами на автомагістралі (Словенія, Австрія, Чехія, Словаччина);

- оплата за кожен подолану ділянку траси, в тому числі через повну автоматизацію без участі людини (Хорватія, Польща, Італія).

Для України наразі найбільш прийнятним є варіант, як у сусідній Польщі – оплата за кожен подолану ділянку дороги. Це обумовлено тим, що переважаюча більшість доріг ще не відповідають платним стандартам, автобани в Польщі тільки активно розбудовуються, тому платна система вводиться поступово і тільки на новозбудованих магістралях [3].

Серед можливостей поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту в Україні (див. табл. 3) виділено дискусійні аспекти, які відображають підвищену потребу реалізації відповідних проектів. Це недостатня забезпеченість автомобільними дорогами з твердим покриттям, їх задовільний стан, необхідність будівництва швидкісних доріг та автобанів.

З одного боку, актуальним є суттєве покращення стану існуючих доріг, що нині активно відбувається. З іншого боку, залишається актуальним будівництво нових доріг, особливо в умовах популяризації концесійних угод.

При цьому такі дороги слід будувати за інноваційними підходами з орієнтацією на швидкісні шляхи та автобани, а також бетонні технології покриття.

Таблиця 4

Умови позитивних наслідків поширення платних доріг в Україні

№ з/п	Критерій	Умови
1	Вартість	- Методичні обґрунтування оплати проїзду з урахуванням низки критеріїв, диференціації вартості для різних видів транспорту і категорій пасажирів - Постійні перевірки обґрунтованості платежів, громадський контроль
2	Доступність	- Наявність альтернативної дороги для переміщень з належною якістю - Фінансова доступність проїзду платною дорогою більшою частиною населення
3	Якість	- Будівництво, реконструкція, капітальні інвестиції доріг з відображенням на їх якісних характеристиках - Зниження трафіку на інших автомобільних дорогах - Дотримання стандартів експлуатації доріг (інтерес інвестора до збереження її належного стану якнайдовше) – в плані інтенсивності руху, навантаження (ваговий контроль) і т. д.
4	Рентабельність	- Прозоре відображення зібраних коштів та цільової спрямованості їх використання - Гарантії держави до фінансування (виділення коштів з Державного дорожнього фонду) в умовах недостатнього трафіку та в інших непередбачуваних обставинах
5	Безпека	- Досконале знакування - Контроль дотримання правил дорожнього руху, використання камер спостережень з можливістю штрафування в умовах високої швидкості (до 140 км/год), чіткого дотримання дистанції
6	Технічність	- Добре організована процедура перетину пунктів оплати окремих ділянок платних доріг
7	Інформація	- Інформування про переваги поширення платних доріг серед населення - Прозорі умови проекту щодо типу концесійної угоди, дотримання строків її виконання - Методичні удосконалення щодо оцінки трафіку, інших показників руху на автомобільних дорогах та навантажень на різні об'єкти автотранспортної інфраструктури
8	Партнерство	- Налаштування співпраці держави і бізнесу в сфері розвитку автотранспортної інфраструктури - Неприпустимість неформальних домовленостей щодо будівництва та експлуатації доріг

Джерело: авторська розробка

Будівництво швидкісних доріг і автобанів в Україні активно підтримується Світовим банком. Зокрема в ЗМІ анонсовано під патронатом Міністерства інфраструктури України будівництва: автобану «Львів-Будапешт», що включає реконструкцію дороги «Львів-Мукачево» та проходження через новий контрольний-пропускний пункт «Дийда» (у перспективі автобан планують з'єднати зі словацькою дорогою R-2, зв'язавши його з системою швидкісних доріг Словаччини, Чехії та Німеччини); автобану «Львів-Дубно», який є частиною дороги міжнародного значення М-06, що

починається в Києві і закінчується на кордоні з Угорщиною на КПП «Чоп» [13; 6]. Наразі активні роботи з розробки проекту ведуться щодо автобану «Львів – Будапешт». Участь Світового банку змушує вітчизняні органи державної влади підвищувати відповідальність за планування розбудови доріг з залученням коштів міжнародних організацій.

До можливостей поширення державно-приватного партнерства в сфері автомобільного транспорту віднесено також будівництво бетонних доріг, вартісних у фінансовому плані, проте зі значним терміном експлуатації. Це підтверджує досвід інших країн та експерти: будівництво бетонних доріг дорожче, ніж асфальтобетонних, але їхня експлуатація обходиться дешевше – витрати на будівництво й експлуатацію зрівнюються протягом 10 років; такі дороги рідше ремонтують, цемент не деформується у спеку під впливом вантажного транспорту, гальмівний шлях коротший і краща видимість вночі [7]. Популяризація форм державно-приватного партнерства, зокрема концесії, підвищитись ресурсні можливості та інтерес приватних інвесторів до розбудови мережі доріг в Україні з бетонним покриттям. Наразі частка таких в Україні сягає лише 1 %; 42 % – це чорний щебінь, 35 % – асфальтобетон, 15 % – білий щебінь, 5 % – бруківка і 2 % – ґрунтовка [7]. Тобто потенціал покращення в цьому плані є колосальним.

Отже, SWOT-аналіз можливостей поширення механізму державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту в Україні дає змогу визначити пріоритетні напрями його активізації. З проведеного аналізу можна прийти до висновку, що впровадження різних форм державно-приватного партнерства, зокрема на основі концесійних угод, забезпечить:

1) *інфраструктурні вигоди:*

- не просто суттєве покращення стану автомобільних доріг в Україні, але й впровадження інноваційних підходів їх обслуговування, поширення доріг з бетонним покриттям, що відзначаються багатьма перевагами у порівнянні до асфальтобетонних;

- вирішення багатьох проблем, які виникають внаслідок порушення норм експлуатації автомобільних доріг, зокрема вагових навантажень, у чому буде

високий інтерес приватного інвестора з можливістю продовження терміну придатності покриття та оптимізації прибутків від інвестиційних капіталовкладень;

2) *економічні вигоди:*

- забезпечення синергетичного впливу покращення стану дорожнього господарства на привабливість України на міжнародному рівні, в тому числі для розвитку бізнесу в сферах господарювання, для яких стан автомобільних доріг є дуже важливим;

- стимулювання покращенням стану дорожнього господарства розвитку економіки та її секторів з оптимізацією ціноутворення й зменшення транспортних витрат в кращих умовах перевезень;

3) *соціальні вигоди:*

- суттєве зниження рівня соціальної напруги в умовах покращення стану автомобільних доріг та дорожнього господарства в цілому;

- покращення умов для мобільності населення, особливо внутрішньої, що може знизити міграційні настрої населення з виїздом за кордон;

4) *інституційні вигоди:*

- активізація місцевої влади, зокрема органів місцевого самоврядування, в ініціюванні проектів будівництва та реконструкції доріг, особливо на умовах концесійних угод;

- поступове формування інституційної довіри між бізнесом і центральними органами державної влади, яке нині по суті зруйноване й обмежене політичним лобі інтересів окремих бізнесових груп.

Висновки та пропозиції. Така різнобічна вигода підтверджує курс на поширення державно-приватного партнерства у сфері автомобільного транспорту України. Однак дана ціль вимагає політичної послідовності та економічної стабільності. Також важливими є громадський контроль та бізнес-ініціативність. У синергетичній взаємодії ці чинники дозволять забезпечити якнайкращий вплив на показники розвитку автомобільного транспорту в Україні.

Бібліографічні посилання:

1. Апаров А. М. Державно-приватне партнерство як особлива правова форма співпраці держави з приватним бізнесом / А. М. Апаров, А. В. Яценко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 4. – С. 27–35.
2. Безбах Н. В. Державно-приватне партнерство в реалізації проектів транспортної інфраструктури / Н. В. Безбах, В. В. Брагінський // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 115–118.
3. Гошовський І. Платна дорога в Україні. Як платити і де їхати (12.05.2014) : Центр транспортних стратегій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://cfts.org.ua/blogs/platna_doroga_v_ukrani_yak_platiti_i_de_khati_27
4. Державна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005-2010 роки / Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 3.08.2005 року № 710 : Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/19700701>
5. Китайці захотіли будувати платні дороги в Україні (15.06.2018) : Сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.segodnya.ua/economics/transport/kitaycy-zahoteli-stroit-platnye-dorogi-v-ukraine-1147023.html>
6. Львів та Дубно може з'єднати швидкісна дорога – Мінінфраструктури (13.10.2017) : УНІАН : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/transport/2187734-lviv-ta-dubno-moje-zednati-shvidkisna-doroga-mininfrastrukturi.html>
7. Навіщо в Україні будувати бетонні дороги (13.02.2018) : Gazeta.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gazeta.ua/articles/avto/_navischo-v-ukrayini-buduvati-betonni-dorogi/820463
8. Обушна Н. І. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект / Н. І. Обушна // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 44(1). – С. 53–63.
9. Платні дороги в Україні: де, коли і скільки платити (1.03.2018) : DW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dw.com/uk/платні-дороги-в-україні-де-коли-і-скільки.../a-42784835>
10. Платні дороги в Україні: озвучено вартість проїзду (6.03.2018) : Обозреватель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/platni-dorogi-v-ukraini-ozvucheno-vartist-proizdu.htm>
11. Проект Закону про концесії № 8125 від 15.03.2018 року : Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630
12. Проектний офіс з питань державно-приватного партнерства в інфраструктурі «SP³ILNO» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.slideshare.net/Easy_Business/spilno
13. Укравтодор аносував будівництво автобану Львів – Будапешт (10.10.2017) : Гордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://gordonua.com/ukr/news/money/-ukravtodor-anonsuvav-budivnitstvo-avtobanu-lviv-budapesht-211607.html>
14. Укравтодор підписав меморандум щодо будівництва першої черги Великої кільцевої дороги навколо Києва (25.06.2018) УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/transport/10165241-ukravtodor-pidpisav-memorandum-shchodo-budivnictva-pershoji-chergi-velikoji-kilcevoji-dorogi-navkolo-kiyeva.html>

References:

1. Aparov AM Public-private partnership as a special legal form of cooperation of the state with private business / AM Aparov, AV Yatsenko // Foreign Trade: Economics, Finance, Law. - 2015. - No. 4. - P. 27-35.

2. Bezbah NV State-private partnership in the implementation of transport infrastructure projects / N.V. Bezbakh, V.V. Braginsky // *Economy and state*. - 2011. - No. 8. - P. 115-118.
3. Goshovsky I. Pay way in Ukraine. How to pay and where to go (05/12/2014): Center for Transport Strategies [Electronic resource]. - Access mode: https://cft.org.ua/blogs/platna_doroga_v_ukrani_yak_platiti_i_de_khati_2
4. State program of development of public roads for 2005-2010 / Approved by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 3, 2005 No. 710: Government portal [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.kmu.gov.ua/en/npas/19700701>
5. The Chinese wanted to build toll roads in Ukraine (15.06.2018): Today [Electronic resource]. - Access mode: <https://ukr.segodnya.ua/economics/transport/kitaycy-zahoteli-stroit-platnye-dorogi-v-ukraine-1147023.html>
6. Lviv and Dubno can connect the highway - Mininfrastructure (10/13/2017): UNIAN: [Electronic resource]. - Access mode: <https://economics.unian.ua/transport/2187734-lviv-ta-dubno-moje-zednati-shvidkiswa-doroga-mininfrastrukturi.html>
7. Why to build concrete roads in Ukraine (02/13/2018): Gazeta.ua [Electronic resource]. - Access mode: https://gazeta.ua/articles/avto/_navischo-v-ukrayini-buduvati-betonni-dorogi/820463
8. Obushna N. I. Public Administration as a New Model of Organization of Public Administration in Ukraine: Theoretical Aspect / N. I. Obushna // *Efficiency of Public Administration*. - 2015. - Vip. 44 (1). - P. 53-63.
9. Paid roads in Ukraine: where, when and how much to pay (01.03.2018): DW [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.dw.com/en/payments/default.aspx?lang=en-picture-and-how-and-.../a-42784835>
10. Paid roads in Ukraine: the cost of travel was announced (06.03.2018): Browser [Electronic resource]. - Access mode: <https://www.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/platni-dorogi-v-ukraini-ozvucheno-vartist-proizdu.htm>
11. Draft Concession Law No. 8125 dated 15.03.2018: The Verkhovna Rada of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630
12. Project Office on Public-Private Partnerships in the Infrastructure "SP³ILNO" [Electronic resource]. - Access mode: https://www.slideshare.net/Easy_Business/spilno
13. Ukravtodor announced the construction of the Lviv-Budapest Autobahn (10.10.2017): Gordon [Electronic resource]. - Access mode: <https://gordonua.com/ukr/news/money/-ukravtodor-anonsuvav-budivnitstvo-avtobanu-lviv-budapesht-211607.html>
14. Ukravtodor signed a memorandum on the construction of the first turn of the Great Ring Road around Kyiv (25.06.2018) UNIAN [Electronic resource]. - Access mode: <https://economics.unian.ua/transport/10165241-ukravtodor-pidpisav-memorandum-shchodobudivnictva-pershoji-cherghi-velikoji-kilcevoji-dorogi-navkolo-kiyeva.html>

JEL: C1; M1

Ostapenko Ya.O.,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department managerial accounting,
business analytics and statistics,

Braunahel A.V.

Student of Educational - Scientific Institute of Economics, Taxation and Customs
Affairs

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

THE USING OF THE STATISTICAL METHODS AND MODELING IN MAKING MANAGERIAL DECISIONS: THEORETICAL ASPECT

***Abstract.** It has been justified the importance and expediency of using statistical methods and modeling in making managerial decisions. It has been considered the application of statistical methods at each stage of statistical analysis. It has been given the description of the main models used in the process of analysis of economic activity and financial status of the enterprise and determined the directions of their using in making managerial decisions.*

***Keywords:** statistics, statistical methods, statistical analysis, modeling, methods of modeling, making managerial decisions.*

Introduction. In market conditions and conditions of strict competition, the operational response of the enterprise to the change of economic situation due to the adoption of operational optimal managerial decisions becomes actual. In order for an administrative decision to be effective, it must be scientifically grounded, purposeful, quantitatively and qualitatively defined, lawful, optimal, timely, complex, flexible, fully completed and, most importantly, must be verified with reliable and exhaustive information. The statistic is the information base of any subject of entrepreneurial activity.

The statistical analysis with using statistical methods is an important tool in the process of making managerial decisions regarding the development of an object of activity. The application of statistical methods in the analysis of economic activity allows us to identify the regularities and trends of its development, causal relationships, get reliable characteristics for making informed decisions about choosing the best ways to solve specific problems or overcoming the negative consequences, predict the influence of factors and the possible development of events in the process of implementing managerial decisions.

The modeling creates an effective basis for improving the management process. The using of the models makes possible to make decisions, in the substantiation of which all factors and alternatives are taken into account that arise in the difficult conditions of production and economic activity.

Literature Survey. The using of the statistical methods and statistical analysis in making managerial decisions was considered by: R.O. Kulinich [1], R.M. Motorin [2], Ya.O. Ostapenko [3], Yu.S. Cal-Calko [4], O.G. Yankovy [5].

The socio-economic phenomena and processes with using economic-statistical analysis and modeling are researched by scientists: O.G. Osaulenko [6], Ya.O. Ostapenko [7], O.I. Chernyak, P.V. Zakharchenko [8], O.Ye. Chorna [9].

The problems of modeling the managerial processes were also researched by foreign scientists: P. Dickson [10], M.F. Gumerov [11], K.J. Arrow [12], J. Greedy [13], L. Walras [13].

Methods. The purpose of this article is the substantiation the importance of application and generalizing theoretical and methodical aspects regarding the using of the statistical methods and modeling in making managerial decisions. Such research methods were used to achieve the purpose: observation and comparison, theoretical generalization, analogy, induction and deduction.

Results. The results of any business activity are increasingly dependent on the quality and effectiveness of the management process. The managers at different levels should have full, operational and purposeful information about the processes and results of the enterprise or organization. In this case statistic serves as an information basis. Statistics have a powerful methodological arsenal, whose knowledge and practical using by economists of the enterprise will enable to significantly improve the efficiency of their work.

Operational statistical information will reflect processes at the enterprise, and the using of the statistical methods is an instrument of analytical research of the existing trend and forecasting of possible results of the activity of the subject of entrepreneurship and their changes in the future.

At the stage of preparing information the methods of statistical observation, summary and grouping are widely used for the analysis of the results of activities and the adoption of managerial decisions, as well as the simplest methods for processing of the information arrays: the definition of absolute, relative and averages values.

We can analyze economic and financial status of the enterprise or industry, determine the prospects for development with the help of statistical indicators (absolute, relative, average). The absolute values provide full information about indicators of the enterprise's performance in absolute terms, determine the reserves of improving their economic and financial status.

The application of the relative size of the comparison is important among the relative sizes. The comparison of indicators of enterprises's performance with indicators of previous periods and planned indicators will allow to analyze the condition and prospects for development of economic activity, identify reserves of improving the economic and financial situation.

The comparison of indicators in the regional context with indicators of other enterprises contributes to determining the competitiveness and financial stability of the enterprise. The relative indicator of the structure will reflect the structure of the manufactured or sold products, the share of services rendered, the structure of incomes and expenditures of structural units and the enterprise as a whole, as well as structural changes and this will facilitate the making optimal management decisions.

The relative and absolute values of the dynamics of indicators enterprise's performance will reflect the degree and tendency of its development over a certain period of time. The using of the statistical indicators as components of relative values is appropriate in the analysis of the enterprise's performance, they will help to determine the factors that influence on the change of intensive and extensive indicators of activity. The averages values are the most commonly used indicators of aggregation of statistical information.

At the enterprise it is expedient to analyze the average salary of staff, average annual income and expenses by structural units and the enterprise as a whole, as well as average costs for the using of the energy resources, it will facilitate the

introduction of energy-saving technologies and economy of resources of the enterprise. The variation indicators, in particular, the standard deviation and the quadratic coefficient of variation of the expenses and the profit are appropriately used at the stage of direct analysis of the condition and activity of the enterprise. It is important to compare them with similar average indicators for the industry and for Ukraine.

The distribution of business by region, the concentration of both domestic enterprises or customers (for enterprises providing services) and foreign enterprises and clients will help to determine the indicators of concentration and localization.

In order to determine the reasons of the loss-making of an enterprise for eliminate it, or profitability of enterprise for spread it, it is necessary to determine the interrelation between the indicators of activity. The analysis of the interrelations between the indicators is carried out both with the help of parametric and nonparametric methods. Non-parametric methods determine the investment attractiveness of a business entity and its business, in particular, in a regional context. Parametric methods, such as correlation-regression or dispersion analysis, determine the interconnection and interdependence between quantitative indicators of activity.

On the basis of the above analysis it is possible to determine the influence of factors on the results of activity (the cost of the manufactured products and / or services rendered), to predict the economic and financial situation of the enterprise in the nearest periods of time. Also, the predicted performance indicators are obtained as a result of statistical analysis of the dynamics indicators.

With the advent and improvement of modern computer programs of data processing, statistical processing of data has risen to a new level. Now the analyst may not have mathematical training. The operating with statistical concepts and correctly choosing the methods of analysis is enough. The spreadsheets of Microsoft Excel (which included in the Microsoft Office suite, Qattro Pro, and others) foresee the computer realization of the basic statistical methods of data processing. Specialized packages have greater capabilities of statistical processing, for example: SPSS (PSPP), SAS, STATGRAPHICS, STATISTICA, etc.

One of the useful features provided by modern automated information systems for managers is the possibility of modeling production and economic processes in order to most effective impact on them.

The basic methods of modeling:

➤ Theory of games: modeling the influence of the decision on the components of the external environment (competitors, partners, consumers, etc.)

➤ Queueing theory: designing the best system of promotion the goods, determination of the optimal number of distribution channels and the structure of the distribution network (optimal service model).

➤ Inventory management (logistics): determination of the time of placing of orders, their quantity, volume of inventory balances in warehouses, etc.

➤ Linear programming: providing an optimal way of distributing resources in the presence of different variant needs for their.

➤ Simulation modeling – it is a forecast for the development of the situation.

➤ Economic and statistical analysis: method of cost evaluation, cost structure, economic benefits; construction of the graphs of the dependence of three variables: the level of sales, the unit cost of production and the amount of profit.

➤ Payment matrix - a statistical method that allows choosing the most optimal variant from several proposed ones.

➤ Decision Trees: a schematic representation of the successive decisions of the manager reflecting the financial results, the probability of obtaining their positive value, the possibility of comparing alternatives.

➤ Extrapolation - it is a forecast of the acquired experience, existing trends, dynamics and alternative assumptions in order to anticipate the future.

All methods can be grouped into modeling groups in making managerial decisions:

➤ Informal (heuristic) decision-making methods. These methods are based on the analytical abilities of people who make managerial decisions and intuitions of the manager. Their advantage is that they are accepted promptly. Disadvantage:

informal methods do not guarantee the avoidance of false decisions, because intuition can fail a manager.

➤ Group decision-making. The main point in the process of collective work on the adoption and implementation of managerial decisions is to determine the circle of persons involved in this procedure.

The preparing and taking managerial decisions can be greatly accelerated and improved by the building financial models. The purpose of creating and using financial models is the help that such models can provide to enterprise management in the decision-making process.

Financial models provide enterprise management with useful analytical information that can be used as a basis for making informed decisions.. Information provided by financial models can be analyzed, depending on the purpose:

1. Achievement of goals. The analysis of the financial model will show if the results of the solution can help achieve the enterprise`s goals. Thus, using the model of cost planning, it will show if the company can maximize its profits based on estimates and assumptions included in the model at a certain point in time. The linear programming model is used for analysis of the optimal using of enterprise`s resources. It can quickly determine if the goals can be achieved by the enterprise basing on a particular solution that included in the model at various stages. The managers can use this information to review decisions, reassess goals, and rethink decision-making processes.

2. Risk analysis. The risk analysis is an important part of the decision-making process. The ability to instantly analyze the situation with the help of financial models provides executives with a quick and easy method to conduct a broad analysis for making any decision. This is the main advantage of financial models.

Conclusion. The various techniques, methods and models of statistical analysis can be used in the analysis of economic activity and financial condition of any enterprise. Their number and scope of the application depend on specific goals and they are determined by enterprise`s tasks in each individual case. The active government`s using of the various levels of economic and statistical methods that

serve as a constructive and reliable tool for substantiating and adopting a decision-making solution will allow to relocate many of the functional problems into the field of precise quantitative analysis, which will allow to improve the financial conditions of individual enterprises and improve the efficiency of management of socio-economic development of regions and the country as a whole.

References:

1. Kulinich R.O., The application of the method of statistical equations of dependencies for the estimation of the interrelationship of economic phenomena in substantiating managerial decisions/ R.O. Kulinich // *Statistics of Ukraine*. - 2017. - № 1. – P. 21 -27.
2. Motoryn R.M. Areas of harmonization of statistical and accounting in order to improve the information support of management decisions / R.M. Motoryn, T.M. Motoryna // *Statistics of Ukraine*. - 2009. - № 4 (47) - P. 11-16.
3. Ostapenko Ya.O. The statistical provision of cost management of hotel industry enterprises / Ya.O. Ostapenko // *Effective economy [Electronic resource]*. - 2015. - №9. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=9&y=2015>
4. Cal-Calko Yu.S. Statistical assessment and accounting support for managing employers' labour costs / Yu.S. Cal-Calko // *Applied statistics: problems of theory and practice: collection of scientific works / editorial team: O.G. Osaulenko etc.; National Academy of Statistics, Accounting and Audit*. - K.: "Information and analytical Agency", 2016. - Edition. 18-19. – P. – 77 – 86.
5. Yankovy O. G. Marketing tool for statistical evaluation of enterprises' competitiveness / O. G. Yankovy // *Economics: realities of time*. – 2014. – №4 (14). – P. 63-72.
6. Osaulenko O. G. Modeling and management of sustainable socio-economic development: Dissertation of the Doctor of Science in Public Administration: 25.00.05 / Ukrainian Academy of Public Administration under the President of Ukraine. - K., 2002. – 404 P. - Bibliogr.: P. 365-379.
7. Ostapenko Ya.O. Modeling of optimal production at a manufacturing enterprise / Ostapenko Ya.O., Zamota I.O. // *Mathematical modeling in economics*. – 2018. – №1. – P. 139 – 151.
8. Modern problems of forecasting socio-economic processes: concepts, models, applied aspects: Monograph / O.I. Chernyak, P.V. Zakharchenko by edition – Berdyansk: Tkachuk Publishing House, 2012. – 542 P.
9. Chorna O. Ye. The using of the economic and mathematical models in the process of enterprise capital management / O. Ye. Chorna, G. A. Shypicyna // *Business Inform*. – 2012. – № 4. – P. 46–49.
10. Dickson P. *Business - Brands: Strategic modeling*. – M.: Eksmo, 2005.
11. Gumerov M.F. The comparative assessment of economic analysis and economic-mathematical modeling as phenomena of economic science / M.F. Gumerov // *Economic analysis: theory and practice* – 2014. – № 30(381) – P. 56–64.
12. Arrow K. J., Debreu G. Existence of Equilibrium for a Competitive Economy // *Econometrica*. 1954. V. 25. 265–2.
13. J. Greedy, F.Y. Edgeworth, *Pioneers of Modern Economics in Britain*, D.P. O'Brien and J.R. Presley (eds.) (Macmillan, 1981).
14. Walras L. *Elements of pure economics, or The theory of social wealth*. Homewood (111.), 1954. (Translated by W. Jaffe from the Definitive ed.).

УДК 342.5:35.088

JEL Classification: F52

Panchenko Volodymyr Anatoliyovych,

Ph.D., Associate Professor,

Kirovograd Cooperative College of Economics and Law named M. P. Sая

Панченко Володимир Анатолійович

к.е.н., доцент, заступник директора

ВНЗ Кіровоградський кооперативний коледж економіки і права ім. М.П. Сая

Панченко Владимир Анатольевич

к.э.н., доцент, заместитель директора

ВУЗ Кировоградский кооперативный колледж экономики и права им. Н.П. Сая

PERSONNEL SECURITY RISKS AS THE BASIS FOR ENTERPRISE PERSONNEL SECURITY STATE ASSESSMENT

КАДРОВІ РИЗИКИ ЯК ОСНОВА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

КАДРОВЫЕ РИСКИ КАК ОСНОВА ОЦЕНИВАНИЯ СОСТОЯНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Abstract.** In the description of personnel risks and threats, scientists emphasize the apparent two-vector nature of personnel security threats, since the staff at the same time acts both as an object and an entity. Moreover, for part of the risks and threats it is impossible to state unequivocally whether they are source, cause of risks and threats, or they are consequence or certain form of realization of the destructive influence of threats and risks. Moreover, the two-vector nature of personnel risks and threats implies a reciprocal impact of personnel risks and threats that can be offset or exacerbated.*

The revealed personnel risks and threats were indicated by three (main) classification characteristics: sources of origin (external and internal); subject of manifestation (organizational system of compensation for violations; destructive behavior of personnel); relevant personnel management functions. A large number of these security personnel risks and threats are often recurring variations in the reasons for staff security breach or direct actions (violations of personnel security). Also there are external factors, risks and threats that create appropriate (increased) pressure on the personnel or the personnel management system and corporate culture (as a compensatory mechanism), provoking personnel to security violations and testing the quality of organizational compensatory mechanisms.

In this diversity, there is a significant lack of theoretical models that explain the connection and mutual impact of personnel security risks and threats, vulnerabilities, and therefore are suitable for determining the level of operation and development of the enterprise's personnel security system. Taking into account the analyzed theoretical foundations of personnel security risks and threats, the theoretical model of enterprise personnel security state (as a level of functioning and development of personnel security system) is formulated, which is uniquely characterized by the set of mitigated personnel security risks and threats. For this purpose a complex of personnel risks and threats has been formed, they are grouped according to three main

classification characteristics: sources of origin (external and internal); subject of manifestation (organizational system of compensation of violations; destructive behavior of personnel); relevant personnel management functions.

It also uses author's methodological theoretical concepts for assessing personnel security: the possibility of unambiguous characterization of the level of operation and development of personnel security of an enterprise through the personnel risks and threats against which the enterprise is protected, and the theoretical concept that the level of protection against personnel threats and the ability of personnel security maintaining stability should be mediated by the group of personnel in accordance with the level of their strategic influence.

Key words: *personnel security (human resource security), personnel security risk, personnel security threat.*

Анотація *Враховуючи проаналізовані теоретичні основи кадрових ризиків та загроз, а також запропоновані та описані різними авторами практичні випадки їх прояву у діяльності підприємств, сформовано теоретичну модель стану кадрової безпеки підприємства як рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки, що однозначно характеризується на основі того, від яких кадрових ризиків та загроз захищено підприємство. Для цього виявлено комплекс кадрових ризиків та загроз, їх згруповано по трьох класифікаційних ознаках: джерела виникнення; суб'єкт прояву; релевантні функції управління персоналом. Також в її основі використано авторські методичні положення щодо оцінювання кадрової безпеки: про можливість однозначної характеристики рівня функціонування та розвитку кадрової безпеки підприємства через кадрові ризики та загрози, від яких захищено підприємство, та положення про те, що рівень захисту від кадрових загроз та здатність кадрової безпеки підтримувати стабільність має бути опосередкована на групи персоналу у відповідності до рівня їх стратегічного впливу.*

Ключові слова: *кадрова безпека, кадровий ризик, кадрова загроза.*

Аннотация. *Учитывая проанализированные теоретические основы кадровых рисков и угроз, а также предложенные и описанные разными авторами практические случаи их проявления в деятельности предприятий, сформировано теоретическую модель состояния кадровой безопасности как уровня функционирования и развития системы кадровой безопасности, которая однозначно характеризуется на основе того, от каких кадровых рисков и угроз защищено предприятие. Для этого выявлено комплекс кадровых рисков и угроз, а также сгруппировано по трем основным классификационным признакам: источники возникновения, субъект проявления, релевантные функции управления персоналом. Также в ее основе использованы авторские методические положения об оценивании кадровой безопасности: о возможной однозначной характеристике уровня функционирования и развития кадровой безопасности через кадровые риски и угрозы, от которых защищено предприятие, и положение о том, что уровень защиты от кадровых угроз и способность кадровой безопасности поддерживать стабильность должна быть опосредована на группы персонала в соответствии с уровнем их стратегического влияния.*

Ключевые слова: *кадровая безопасность, кадровый риск, кадровая угроза.*

Постановка проблеми. *Зміна морально-етичних підвалин суспільства поряд із суттєвою трансформацією соціально-економічної системи держави, структури економіки у цілому та суспільних відносин зокрема, створили складне, висококонкурентне і надзвичайно динамічне середовище не тільки для підприємств як таких, але і для працівників як окремих учасників трудових*

відносин. Такі перебудови посилюють тривожність, відчуття соціальної незахищеності працівників, що створює додатковий тиск на підприємства, оскільки збільшує розмаїття кадрових ризиків та загроз.

Стан дослідження. Дослідженням питань кадрової безпеки та аналізу кадрових ризиків займалися: Астахова Л. В., Бурда І. Я., Єгорова Л. С., Жидецька Х. В., Кузнецова Н. В., Момот Т. В., Назарова Г. В., Палига Є. М., Поскрипко Ю. А., Цветкова І. І. та багато інших. Безпосередньо аналізом саме кадрових ризиків та загроз займалися Алавердов А. Р., Астахова А. В., Єгорова О. С., Кривов М. В., Кузнецова Д. С., Кузнецова Н. В., Мітрофанова О. Є., Подлужна Н. О., Швець І. Б. Особливу увагу ними було приділено частоті виникнення певних кадрових ризиків та загроз, однак у цьому розмаїтті суттєво бракує теоретичних моделей, що пояснюють зв'язок та взаємовплив кадрових ризиків та загроз, вразливостей, а отже є придатними для визначення рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки підприємства.

Метою даної статті є виявлення комплексу кадрових ризиків та загроз, що складатимуть основу для теоретичної моделі стану кадрової безпеки підприємства як рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки.

Виклад основних положень. Для виявлення кадрових ризиків та загроз варто визначитися із термінологією, що використовуватимемо. Так, поняття небезпека, ризик та загроза було проаналізовано у низці монографій, присвячених різним аспектам економічної безпеки (фінансової, інформаційної), тому скористаймося результатами наукового пошуку на цих теренах авторів: Кавуна С. В., Кривова М. В., Кузнецової Н. В., Медведєвої І. Б., Мітрофанової О. Є., Погосової М. Ю., Пономаренка В. С. та інших.

Авторами монографії, присвяченої фінансовій безпеці, було проаналізовано тлумачення у різних наукових джерелах поняття небезпеки, що у цілому можна звести до двох підходів – небезпеки як стану та небезпеки як певної загрози (явища, чинника), та поєднано у такому визначенні: "небезпека – це існуюча або потенційна можливість дії внутрішньої або зовнішньої загрози, вплив якої може завдати шкоди будь-якому суб'єкту чи об'єкту" [18, с. 16].

Медведева І. Б. та Погосова М. Ю. ототожнюють поняття "загроза" із дестабілізуючим впливом або наслідком такого впливу [18, с. 16], таким чином підкреслюючи тісний взаємозв'язок понять "небезпека" та "загроза".

Кузнецова Н. В. наводить визначення загрози кадрової безпеки як "сукупність умов та факторів, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам учасників соціально-трудоких відносин, заважають ефективному та гармонічному розвитку людських ресурсів" [9, с. 87]. Кузнецова Д. С. у роботі [6, с. 698] визначає кадрові загрози як "усвідомлені негативні дії або бездіяльність співробітників, що може призвести до збитків". Таке ж визначення кадрових загроз використане у роботах [3, 24], тому використовуватимемо його через точність, широку розповсюдженість і ємність.

Астахова А. В. визначає кадрові вразливості як "вразливості, джерелами яких є фактори, що пов'язані із кадровими ресурсами організації" [2, с. 79].

Поряд з поняттям кадрової загрози, майже як синонім, часто використовують поняття кадрового ризику. Кузнецова Н. В. використовує визначення кадрового ризику як "вірогідність втрати організацією власних ресурсів, недоотримання доходів у результаті діяльності або бездіяльності власного персоналу" [10, с. 95]

Швець І. Б. зазначив, що "ризик в управлінні персоналом можна визначити як потенційні втрати або погрози фінансово-господарчій діяльності підприємства, пов'язані з діяльністю власного персоналу підприємства" [16, с. 180] або "невизначеність, що пов'язана з будь-якою подією або її наслідком" [16, с. 181]. Згідно визначення Мітрофанової О. Є. [20, с. 11–12] кадровим ризиком є "ситуація, що відображає небезпеку небажаного розвитку подій, які безпосередньо або побіжно зачіпають функціонування та розвиток організації, персоналу, суспільства у цілому, та настання яких пов'язано із об'єктивно наявною невизначеністю, що обумовлена низкою причин: неефективністю системи управління персоналом; поведінкою, дією (бездіяльністю) персоналу; зовнішнім середовищем організації".

Серед наведених визначень кадрового ризику найбільш влучним є його визначення через вірогідність втрат або недоотримання прибутків через діяльність або бездіяльність персоналу, – таке визначення включає елемент невизначеності, що є основною поняття ризику, та відображає у найбільш повному вигляді наслідки його настання та роль кадрів підприємства.

При описі кадрових ризиків та загроз науковці підкреслюють очевидний, двохвекторний характер загроз кадрової безпеки, оскільки персонал одночасно виступає і об'єктом, і суб'єктом. Більше того, для частини ризиків та загроз неможливо однозначно стверджувати, чи вони є джерелом, причиною виникнення ризиків та загроз, чи вони є наслідком або певною формою реалізації деструктивного впливу загроз та ризиків (наприклад, причиною неефективної системи мотивації до сумлінної поведінки персоналу є недостатній професійно-кваліфікаційний рівень менеджменту, що створював таку систему або не вніс необхідних покращень із плином часу; як наслідок, має місце подальше зниження вмотивованості працівників до сумлінної поведінки). Наведемо перелік кадрових ризиків та загроз на основі аналізу та теоретичного узагальнення наукового доробку інших авторів (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз ризиків та загроз кадрової безпеки, що зустрічаються у роботах

Ризики*	[1]	[2]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]	[17]	[19]	[20]	[21]	[22]	[23]	[24]	[автор]
Зовнішні ризики, загрози, що впливають на організаційну систему компенсації порушень																						
v_{f1}							+															
Внутрішні ризики, загрози, що впливають на організаційну систему компенсації порушень (або виникають в ній)																						
v_{a1}														+								
v_{a10}														+								
v_{a11}																	+					
v_{a2}												+		+			+					
v_{a3}	+						+						+									
v_{a4}							+	+						+								
v_{a5}														+								
v_{a6}														+								

Ризики*	[1]	[2]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]	[17]	[19]	[20]	[21]	[22]	[23]	[24]	[автор]	
v_{a7}														+									
v_{a8}								+															
v_{a9}							+																
v_{61}							+																
v_{610}															+								
v_{62}	+						+																
v_{63}							+																
v_{64}							+																
v_{65}	+						+																
v_{66}														+									
v_{67}								+						+			+						
v_{68}																	+						
v_{69}								+															
v_{c1}						+	+																
v_{c10}							+																
v_{c11}							+																
v_{c12}						+	+																
v_{c13}				+																			
v_{c14}													+				+						
v_{c15}														+									
v_{c16}							+																
v_{c17}				+																			
v_{c2}				+			+						+										
v_{c3}							+																
v_{c4}							+																
v_{c5}							+																
v_{c6}	+						+																
v_{c7}							+																
v_{c8}							+																
v_{c9}	+						+						+										
v_{d1}							+																
v_{d2}														+			+						
v_{d3}								+															
v_{d4}								+															
v_{d5}								+															
v_{d6}												+		+									

Ризики*	[1]	[2]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]	[17]	[19]	[20]	[21]	[22]	[23]	[24]	[автор]	
v_{d7}																	+						
v_{d8}										+					+								
v_{e1}				+																			
v_{e2}							+																
v_{e3}	+			+																			
v_{e4}										+					+								
v_{e5}															+								
v_{e6}								+									+						
v_{e7}																							+
v_{e8}													+										
v_{f10}				+																			
v_{f2}							+																
v_{f3}						+												+					
v_{f4}															+								
v_{f5}																							+
v_{f6}				+						+													
v_{f7}												+						+					
v_{f8}																		+					
v_{f9}													+										
v_{g1}								+						+									
v_{g2}								+						+									
v_{g3}							+	+															
v_{g4}	+																						
Зовнішні ризики, загрози, що зумовлюють деструктивну поведінку персоналу																							
v_{a12}				+	+																		
v_{a13}																		+					
v_{a14}																							+
v_{c18}			+		+		+																
v_{c19}	+		+														+						
v_{c20}							+																
v_{c21}	+																						
v_{d9}																		+					
v_{e9}					+																		
Внутрішні ризики, загрози, що зумовлюють деструктивну поведінку персоналу																							
v_{a15}								+															
v_{a16}	+						+																

Ризики*	[1]	[2]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]	[17]	[19]	[20]	[21]	[22]	[23]	[24]	[автор]
Va17							+		+			+					+					
Va18	+																+					
Va19							+															
Vb11								+														
Vb12	+						+											+				
Vb13	+				+		+			+								+				
Vb14							+			+												
Vb15	+			+	+		+			+												+
Vb16	+				+		+			+								+				+
Vb17																		+				
Vc22		+				+	+			+												
Vc23		+		+			+			+												
Vc24							+															
Vc25		+																				
Vc26	+																+					
Vc27											+											
Vc28																		+				
Vc29				+		+		+					+	+								
Vc30						+				+			+		+							
Vc31							+											+				
Vc32							+															
Vc33							+															+
Vd10						+	+			+		+		+			+					
Vd11										+												
Vd12							+															
Ve10	+				+																	
Ve11			+		+					+									+			
Ve12	+		+		+		+	+				+						+	+			+
Ve13	+				+			+											+	+		
Ve14			+				+			+									+	+		
Ve15										+									+	+		
Ve16												+							+	+		
Ve17													+									+
Ve18												+							+	+	+	
Ve19			+							+									+	+		
Vf11							+															

Ризики*	[1]	[2]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	[11]	[12]	[13]	[14]	[15]	[16]	[17]	[19]	[20]	[21]	[22]	[23]	[24]	[автор]	
v_{f12}																							+
v_{f13}	+						+																
v_{f14}							+																
v_{f15}							+																
v_{f16}										+	+							+					
v_{f17}																							
v_{f18}										+						+							
v_{g5}													+									+	

*Примітка: **Ризики та загрози структури та динаміки кадрового складу** (v_{a1} – недолік або надлишок трудових ресурсів на підприємстві; v_{a2} – відсутність планування кар'єри працівників; v_{a3} – примус до звільнення за власним бажанням (може бути прирівняне до v_{c9}); v_{a4} – неправильна оцінка кандидатів на етапі відбору; v_{a5} – неправильний вибір джерел пошуку кандидатів; v_{a6} – недоліки щодо постановки завдання на пошук кандидата, відсутність точного опису посади або навпаки, надмірно детальний опис посади; v_{a7} – відсутність у процедурі добору етапу перевірки кандидата з метою забезпечення економічної безпеки підприємства; v_{a8} – ризик звільнення працівника у період адаптації; v_{a9} – відсутність збалансованої політики звільнення працівників; v_{a10} – втрати внаслідок невідповідності фактичної чисельності робітників поточним потребам підприємства; v_{a11} – незбалансованість гендерних, освітніх і вікових груп персоналу; v_{a12} – переманювання персоналу; v_{a13} – демографічні проблеми; v_{a14} – посилена трудова міграція та старіння населення; ризик переходу до конкурентів; v_{a15} – ризик переходу до конкурентів; v_{a16} – звільнення за ініціативою працівника; v_{a17} – підвищена трудова мобільність та плинність; v_{a18} – відтік ключових працівників та менеджерів вищої ланки управління; v_{a19} – приховування реальних причин працевлаштування та тривалості роботи (може бути прирівняне до v_{c32}); **Оплата праці, її продуктивність, фінансово-економічні результати** (v_{e1} – затримки у виплаті заробітної плати; v_{e2} – виплата заробітної плати у меншому розмірі, ніж закріплено законодавством або попередніми домовленостями; v_{e3} – збільшення обсягів робіт без підвищення оплати праці; v_{e4} – повна або часткова неоплата лікарняних; v_{e5} – виплата заробітної плати у конвертах (може бути прирівняне до v_{c6}); v_{e6} – незнання робітниками цілей підприємства і їх конкретної участі в досягненні цих цілей; v_{e7} – відсутність роботи із створення та підтримки мотивації персоналу до праці на підприємстві; v_{e8} – оцінювання працівників не за продуктивністю, а за особистісними якостями; v_{e9} – сприйняття персоналом системи оцінки як несправедливої; v_{e10} – відсутність процедур повернення ресурсів при звільненні працівників; v_{e11} – демотивація персоналу через сприйняття заробітної плати як несправедливої; v_{e12} – використання службового положення у особистих цілях; v_{e13} – недбале відношення до власності або його умисне ушкодження; v_{e14} – безвідповідальність або злий намір; v_{e15} – шахрайські дії та фінансові махінації (встановлення прихованої комісії для роботи із постачальниками ("відкати"), тимчасове використання грошових ресурсів підприємства у особистих цілях, несанкціонований продаж власності підприємства із корисними цілями, у тому числі за заниженою ціною, оплата послуг, які не було надано, фальсифікація документів з метою приховування крадіжки, фальсифікація звітів про використання коштів на відрядження, представницькі витрати); v_{e16} – крадіжки (пересортування, списання на витрати обслуговування, приписування недостач, надання інвентаризаційній комісії позичених товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), приховування ТМЦ з метою подальшого викрадення, фіктивне оприбуткування ТМЦ з метою привласнення коштів на їх купівлю, складання фіктивних актів на недостачі; накопичення надлишків шляхом обкрадання клієнтів та недовикористання відаткованих матеріалів, фіктивне списання ТМЦ); v_{e17} – отримання заробітної плати за невиконану роботу); **Соціальні ризики та загрози** (v_{c1} – недостатній рівень корпоративної соціальної відповідальності; v_{c2} – ігнорування інтересів найманих працівників, конфлікт інтересів; v_{c3} – невиконання зобов'язань перед працівниками; v_{c4} – паралельна та зустрічна девіація (порушення встановлених норм та правил як персоналом, так і роботодавцем); v_{c5} – широке розповсюдження позаправових практик регулювання соціально-трудових відносин; v_{c6} – виплата заробітної плати у конвертах (може бути прирівняне до v_{e5}); v_{c7} – доручення робіт, що не передбачені трудовим договором (може бути прирівняне до v_{f2}); v_{c8} – переведення безстрокових трудових відносин у термінові; v_{c9} – примус до звільнення за власним бажанням (може бути прирівняне до v_{f2}); v_{c10} – неофіційне оформлення трудових відносин; v_{c11} – порушення етичних, моральних норм взаємовідносин між колегами, працівниками та керівництвом; v_{c12} – відсутність механізмів покарання нелояльної поведінки у корпоративній культурі; v_{c13} – конфлікти у колективі; v_{c14} – несприятливий соціально-психологічний клімат у колективі; v_{c15} – відсутність у корпоративній культурі духу єдиної команди; v_{c16} – неефективна система мотивації сумлінної поведінки персоналу; v_{c17} – дискримінація; v_{c18} – схвалення до нелояльної поведінки та

вербування персоналу іншими групами впливу; v_{c19} – підкуп та шантаж; v_{c20} – послаблення традиційних моральних цінностей суспільства; v_{c21} – окремі негативні риси ментальності (позиціонування роботодавця у якості соціального противника, що визначає психологічну готовність до нанесення збитків роботодавцю; розвинуте почуття солідарності із колегами, що зумовлює тенденцію до приховування помилок та порушень колез); v_{c22} – недостатня моральна надійність працівника (світогляд, цінності, ідеали, інтереси, тощо); v_{c23} – наявність аддикцій (залежностей) у працівників; v_{c24} – високий рівень тривожності; v_{c25} – низька стресостійкість; v_{c26} – ризик неблагонадійності; v_{c27} – підвищено конфліктний персонал (кар'єристи); v_{c28} – створення нестерпного морально-психологічного клімату або деструктивна поведінка для досягнення особистих цілей; v_{c29} – недостатня лояльність як рівень прийняття цілей та цінностей організації; v_{c30} – недостатня задоволеність рівнем захищеності інтересів працівника або низький рівень мотивації; v_{c31} – вимагання, що супроводжується загрозою звільнення; v_{c32} – приховування реальних причин працевлаштування та тривалості роботи (може бути прирівняне до v_{a19}); v_{c33} – саботаж); **Рівень освіти та кваліфікації, навчання персоналу** (v_{d1} – відсутність ефективної системи навчання персоналу основам протидії загрозам кадрової безпеки; v_{d2} – вірогідність звільнення працівника після навчання або підвищення кваліфікації (ризик статистично "кузню кадрів", яка готує професіоналів для своїх конкурентів); v_{d3} – низька ефективність навчання; v_{d4} – невідповідність навчання потребам підприємства; v_{d5} – ризик найму працівників невідповідної кваліфікації; v_{d6} – невідповідність фактичних характеристик персоналу вимогам, що пред'являються до нього; v_{d7} – незбалансованість професійних груп та категорій персоналу; v_{d8} – недостатнє навчання та обізнаність у правилах безпеки (може бути прирівняне до v_{e4}); v_{d9} – незадовільна система освіти у країні; v_{d10} – недостатній професійно-кваліфікаційний рівень працівника, що визначає професійну надійність; v_{d11} – професійна непридатність; v_{d12} – завищення працівником при прийомі на роботу власних знань, навичок, здібностей); **Інформаційно-комунікаційна, правова складові кадрової безпеки** (v_{e1} – недостатнє забезпечення захисту інформації; v_{e2} – недостатнє опрацювання локальної нормативно-правової бази у галузі забезпечення безпеки бізнесу; v_{e3} – недостатній рівень захисту персональних даних; v_{e4} – недостатнє навчання та обізнаність у правилах безпеки (може бути прирівняне до v_{d8}); v_{e5} – відсутність механізмів моніторингу та політики користування засобів ІТ-комунікацій; v_{e6} – комунікативні ризики; v_{e7} – порушення механізму передачі колективних знань та корпоративних правил; v_{e8} – відсутність повної та точної інформації щодо важливих для працівників питань; v_{e9} – рейдерське захоплення підприємства; v_{e10} – співучасть у рейдерських захопленнях підприємства; v_{e11} – умисне або неумисне порушення правил забезпечення інформаційної безпеки; v_{e12} – передача конкурентам або іншим групам впливу комерційної таємниці, конфіденційної інформації; v_{e13} – втрата клієнтської бази; v_{e14} – викривлення або знищення інформації; v_{e15} – псування програмного забезпечення та систем комунікації; v_{e16} – несанкціоноване використання інформаційних систем; v_{e17} – розповсюдження слухів та пліток про підприємство чи окремих її працівників (може бути прирівняне до v_{g5}); v_{e18} – розголошення інформації; v_{e19} – помилки у процесі обробки, підготовки і передачі інформації); **Організація робочих місць та процесу праці, фізична безпека** (v_{f1} – техногенні аварії, стихійні лиха, природні явища; v_{f2} – доручення робіт, що не передбачені трудовим договором (може бути прирівняне до v_{c7}); v_{f3} – недостатній рівень контролю за діяльністю персоналу; v_{f4} – відсутність нагляду за зовнішньо залученими працівниками та працівниками, що працюють у позаурочний час; v_{f5} – апріорна небезпека здоров'ю обладнання, засобів та предметів праці; v_{f6} – недостатнє забезпечення системи охорони праці; v_{f7} – незбалансованість режимів праці та відпочинку; v_{f8} – ненормований робочий день; v_{f9} – неналежний санітарно-гігієнічний стан робочих місць; v_{f10} – насильство; v_{f11} – індиферентність по відношенню до проблем підприємства ("відлинування"); v_{f12} – навчена безпомічність (тобто відмова від виконання робіт без наявних інструкцій, положень; перебування у режимі постійної безініціативності); v_{f13} – неналежне виконання трудових обов'язків, недбалість у їх виконанні, халатність; v_{f14} – втрата здоров'я або життя (вбивство, замах, викрадення); v_{f15} – порушення правил експлуатації обладнання, засобів та предметів праці; v_{f16} – порушення дисципліни та правил трудового розпорядку; v_{f17} – несанкціоновані керівництвом ризиковані інновації; v_{f18} – перевищення повноважень); **Репутація** (v_{g1} – репутаційний збиток підприємства у вигляді антиреклами; v_{g2} – фінансовий збиток, у випадку звернення скривдженого робітника до суду або відповідних інспекцій; v_{g3} – ушкодження репутації підприємства як роботодавця; v_{g4} – компрометація підприємства як законослухняного суб'єкта хазяйнування перед фіскальними, правоохоронними та наглядовими органами; v_{g5} – розповсюдження слухів та пліток про підприємство чи окремих її працівників (може бути прирівняне до v_{e17})).

Виявлені кадрові ризики та загрози, що зазначені у табл. 1 було зазначено по трьох (основних) класифікаційних ознаках: джерела виникнення (зовнішні та внутрішні); суб'єкт прояву (організаційна система компенсації порушень; деструктивна поведінка персоналу); релевантні функції управління персоналом (v_a – структура та динаміка кадрового складу; v_g – оплата праці, її

продуктивність, фінансово-економічні результати; v_c – соціальні ризики та загрози; v_d – рівень освіти та кваліфікації, навчання персоналу; v_e – інформаційно-комунікаційна, правова складові кадрової безпеки; v_f – організація робочих місць та процесу праці, фізична безпека; v_g – репутація).

Наукових робіт, присвячених виявленню та опису окремих кадрових ризиків та загроз багато, їх аналіз має наслідком виявлені кадрові ризики та загрози, що зустрічаються частіше, є суттєвими за рівнем впливу або значущими за руйнівними наслідками. Велика кількість зазначених кадрових ризиків та загроз часто є повторюваними варіаціями щодо причин порушення кадрової безпеки персоналом або щодо безпосередньо дій (актів порушення кадрової безпеки). Окремо можна виділити зовнішні фактори, ризики та загрози, що створюють відповідний (посилений) тиск на персонал або систему управління персоналом та корпоративну культуру (як компенсаторний механізм), провокуючи персонал до порушень та випробовуючи якість організаційних компенсаторних механізмів.

Більше того, двохвекторний характер кадрових ризиків та загроз, про який зазначали різні автори [1, 4, 9], передбачає взаємний вплив кадрових ризиків та загроз, який може компенсуватися або посилюватися. Однак таких досліджень бракує. У цьому розмаїтті суттєво бракує теоретичних моделей, що пояснюють зв'язок та взаємовплив кадрових ризиків та загроз, вразливостей, а отже є придатними для визначення рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки підприємства.

Найбільш цінною з позицій подальшого використання для виявлення стану кадрової безпеки підприємства є робота Н. В. Кузнецової та М. В. Кривої [8], що запропонували модель загроз кадрової безпеки. Вона складається, у загальному вигляді, із моделі порушника і рівня персональної надійності кожного працівника, що агрегується у рівень колективної надійності, та інших елементів впливу на рівні організації. До моделі порушника [8, с. 174–175] було включено кваліфікацію, лояльність, індивідуальні особливості працівника, рівень задоволеності; до елементів

впливу на рівні організації віднесено контроль, соціальну відповідальність, корпоративну культуру. При значній теоретичній цінності зазначеної моделі, у ній бракує опису впливу зовнішніх кадрових загроз, а також окреслення компенсаторного механізму корпоративної культури у боротьбі не лише із нелояльністю, а із усіма негативними проявами порушника. Таким чином більше уваги приділено вхідним (поступово змінним або незмінним) характеристикам, а не поведінці персоналу, що проявляється та коригується набагато швидше.

Враховуючи проаналізовані теоретичні основи кадрових ризиків та загроз, а також запропоновані та описані різними авторами практичні випадки їх прояву у діяльності підприємств, сформуємо теоретичну модель стану кадрової безпеки підприємства (як рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки), що однозначно характеризуватиметься на основі того, від яких кадрових ризиків та загроз захищено підприємство. Для цього скористаймося не тільки виявленими кадровими ризиками та загрозами, їх сутністю, особливостями та проявами, але і окремими методичними положеннями щодо оцінювання кадрової безпеки [25]. Це положення про можливість однозначної характеристики рівня функціонування та розвитку кадрової безпеки підприємства через кадрові ризики та загрози, від яких захищено підприємство, та положення про те, що рівень захисту від кадрових загроз та здатність кадрової безпеки підтримувати стабільність має бути опосередкована на групи персоналу у відповідності до рівня їх стратегічного впливу.

Таким чином рівень функціонування та розвитку системи кадрової безпеки ($KB_{рівень}$) характеризується сукупністю:

кадрові ризики та загрози від персоналу, від яких захищено підприємство ($PZ_{персонал}$);

кадрові ризики та загрози від системи компенсації кадрових ризиків та загроз від персоналу (від підсистем управління персоналом та організаційної культури, тощо), від яких захищено підприємство ($PZ_{організац}$).

Вони мають бути розраховані у розрізі груп персоналу відповідно до рівня стратегічного впливу ($Групи_{персонал}$): за рівнем залучення до ключових компетенцій підприємства (реалізація стратегічно важливих цілей та завдань), до базових компетенцій (видів діяльності, що можуть бути передані на виконання субпідрядників або аутсорсерів) та допоміжних компетенцій (видів діяльності, що не створюють додаткової цінності для споживача).

$$KB_{рівень} = \{PZ_{персонал}; PZ_{організац}\} \{Групи_{персонал}\}. \quad (1)$$

Сукупно охарактеризувати, від яких кадрових ризиків та загроз захищено підприємство можна через відповідні індикатори: кількісні та якісні.

Отже, для отримання розрахункових значень для запропонованої моделі необхідно: 1) сформувані перелік індикаторів, які використовуватимемо для розрахунків (на основі розробки [25]);

2) визначитися із методом згортки показників (які очевидно носитимуть як кількісний, так і якісний характер);

3) зробити розшарування персоналу на групи стратегічного впливу (якщо таке не було зроблено на підприємстві заздалегідь).

Висновки. У результаті аналізу наукових робіт, присвячених виявленню та опису окремих кадрових ризиків та загроз було виявлено кадрові ризики та загрози, що зустрічаються частіше, є суттєвими за рівнем впливу або значущими за руйнівними наслідками та згруповано за трьома основними класифікаційними ознаками: джерела виникнення (зовнішні та внутрішні); суб'єкт прояву (організаційна система компенсації порушень; деструктивна поведінка персоналу); релевантні функції управління персоналом (структура та динаміка кадрового складу; оплата праці, її продуктивність, фінансово-економічні результати; соціальні ризики та загрози; рівень освіти та кваліфікації, навчання персоналу; інформаційно-комунікаційна, правова складові кадрової безпеки; організація робочих місць та процесу праці, фізична безпека; репутація). Виявлений комплекс кадрових ризиків та загроз разом із авторськими методичні положення щодо оцінювання кадрової безпеки став

основою для формування теоретичної моделі стану кадрової безпеки підприємства як рівня функціонування та розвитку системи кадрової безпеки, що однозначно характеризується на основі того, від яких кадрових ризиків та загроз захищено підприємство.

Бібліографічні посилання:

1. Алавердов А. Р. Кадровая безопасность как фактор конкурентоспособности современной организации / А. Р. Алавердов // Современная конкуренция. – 2015. – Т. 9. – №5 (53). – С. 25–38.
2. Астахова Л. В. Проблема идентификации и оценки кадровых уязвимостей информационной безопасности организации / Л. В. Астахова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. – 2013. – Т. 13. – № 1. – С. 79–83.
3. Бадалова А. Г., Москвитин К. П. Управление кадровыми рисками предприятия / А. Г. Бадалова, К. П. Москвитин // Российское предпринимательство. – 2005. – Том 6. – № 7. – С. 92–98.
4. Бурда І. Я. Методичні засади моніторинг кадрової безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі / І. Я. Бурда, О. Я. Гримак // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. – 2011. – Т. 13. – № 4–5 (50). – С. 31–36.
5. Егорова Л. С. Структура системы управления кадровой безопасностью инжиниринговой компании / Л. С. Егорова, П. С. Фролова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия "Социальные науки". – 2013. – № 3 (31). – С. 13–17.
6. Кузнецова Д. С. Взаимосвязь особенностей реализации кадровой стратегии и различных угроз эффективному развитию организации / Д. С. Кузнецова // Креативная экономика. – 2015. – Т. 9. – № 6. – с. 697–710.
7. Кузнецова Н. В. Методы противодействия угрозам кадровой безопасности организации / Н. В. Кузнецова // Известия УрГЭУ. – 2014. – №2 (52). – С. 53–61.
8. Кузнецова Н. В. Теоретические подходы к моделированию угроз кадровой безопасности организации / Н. В. Кузнецова, М. В. Кривов // Вестник ИрГТУ. – 2014. – №3 (86). – С. 172–179.
9. Кузнецова Н. В. Угрозы кадровой безопасности организации / Н. В. Кузнецова // Известия БГУ. – 2014. – №2. – С. 80–88.
10. Кузнецова Н. В. Управление кадровыми рисками организации / Н. В. Кузнецова // Вестник ЗабГУ. – 2013. – № 7 (98). – С. 94–100.
11. Методичні аспекти гарантування кадрової безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Є. М. Палига, Л. П. Кушнір, І. Я. Бурда // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2012. – № 1–2 (14). – С. 137–143.
12. Плугарь О. В. Концепция экономической безопасности в системе управления персоналом предприятий рекреационной сферы / В. О. Плугарь // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5 (50). – С. 291–295.
13. Подлужна Н. О. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. О. Подлужна, О. С. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5. – С. 56–60.
14. Ткачук Г. О. Обліково-аналітичне забезпечення кадрової безпеки підприємства / О. Г. Ткачук // Економіка харчової промисловості. – 2017. – Т. 9. – № 3. – С. 88–96.

15. Федорова А. Э. Исследование кадровых рисков и факторов благонадежности персонала промышленного предприятия / А. Э. Федорова, Л. В. Несова // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2017. – № 4 (60). – С. 123–135.
16. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Донецьк, Випуск 36–1. – С. 179–184.
17. ISO/IEC 27001:2013 (E). Информационные технологии. Методы защиты. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования (Information technology. Security techniques. Information security management systems. Requirements). – Женева, 2013. – 34 с.
18. Медведева І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у тривірневій системі фінансових відносин : монографія / І. Б. Медведева, М. Ю. Погосова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 264 с.
19. Кузнецова Н. В. Понятийный анализ кадровой безопасности / Н. В. Кузнецова // Baikal Research Journal (Известия Иркутской государственной экономической академии. Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – №4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>.
20. Митрофанова А. Е. Управление кадровыми рисками в работе с персоналом организации : автореферат диссертации на присвоение степени кандидат экономических наук специальности 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (Экономика труда)" / А. Е. Митрофанова. – М., 2013. – 28 с.
21. Кондратьева С. В. Генезис понятия «Кадровой безопасности» предприятия / С. В. Кондратьева // Экономика: реалии времени. – 2015. – № 5 (21). – С. 194–198.
22. Кавун С. В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект [монографія] / С. В. Кавун. – Х.: ТОВ "Щедра садиба плюс", 2014. – 312 с.
23. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки. Монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 256 с.
24. Кавун С. В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади [Монографія] / С. В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 300 с.
25. Кавун С. В. Класифікація індикаторів управління кадровою безпекою підприємства // С. В. Кавун, В. А. Панченко / Информационная экономика: этапы развития, методы управления, модели. Коллективная монография / Под ред. докт. экон. наук, проф. В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т.С. Клебановой. – Харьков, ВШЭМ – ХНЭУ им. С. Кузнеця, 2018. – 668 с. – С. 482–502.

References:

1. Alaverdov A. R. (2015) Kadrovaia bezopasnost kak faktor konkurentosposobnosti sovremennoi orhanyzatsyy [Personnel security as a factor of competition of modern company]. *Sovremennaiia konkurentsya*, 5 (53), 25–38. [in Russian].
2. Astakhova L. V. (2013) Problema identifikatsii i otsenki kadrovyykh uyazvimostey informatsionnoy bezopasnosti organizatsii [The problem of identification and assessment of information security threats]. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Kompyuternyye tekhnologii. upravleniye, radioelektronika*, 1, 79–83. [in Russian].
3. Badalova A. G., Moskvitin K. P. (2005) Upravleniye kadrovymi riskami predpriyatiya [Personnel security risk management]. *Rossiyskoye predprinimatelstvo*, 7, 92–98. [in Russian].
4. Burda I. Ya., Hrymak O. Ya. (2011) Metodychni zasady monitorynh kadrovoi bezpeky pidpriemstv vydavnycho-polihrafichnoi haluzi [Methodical basics of personnel security monitoring in publishing and printing industry]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii imeni S.Z. Gzhytskoho*, 13, 4–5 (50), 31–36 [in Ukrainian].
5. Ehorova L. S., Frolova P. S. (2013) Struktura systemy upravleniia kadrovoi bezopasnosti u ynzhyrynghovoi kompanyy [The structure of personnel security management of

- engineering company]. Vestnyk Nyzhehorodskoho unyversyteta ym. N. Y. Lobachevskoho. Seryia "Sotsyalnye nauky", 3 (31), 13–17. [in Russian].
6. Kuznetsova D. S. (2015) Vzaymosviaz osobennostei realizatsyy kadrovoi strategyy y razlychnykh uhroz efektyvnomu razvytiyu orhanyzatsyy [The relation of personnel strategy implementation and enterprise development security threats]. Kreatyvnaia ekonomika, 9 (6), 697–710. – DOI: 10.18334/ce.9.6.322. [in Russian]
 7. Kuznetsova N. V. (2014) Metody protyvodeistviya uhrozam kadrovoi bezopasnosti orhanyzatsyy [Methods of counteraction to personnel security threats]. Yzvestiya UrHEU, 2 (52), 53–61 [in Russian].
 8. Kuznetsova N. V., Krivov M. V. (2014) Teoreticheskiye podkhody k modelirovaniyu ugroz kadrovoy bezopasnosti organizatsii [Theoretical approaches for personnel security threats modelling]. Vestnik IrGTU, 3 (86), 172–179. [in Russian].
 9. Kuznetsova N. V. (2014) Ugrozy kadrovoy bezopasnosti organizatsii [Enterprise personnel security threats]. Izvestiya BGU, 2, 80–88. [in Russian].
 10. Kuznetsova N. V. (2013) Upravleniye kadrovymi riskami organizatsii [Enterprise personnel security threats management]. Vestnik ZabGU, 7(98), 94–100. [in Russian].
 11. Palyha Ye. M., Kushnir L. P., Burda I. Ya. (2012) Metodichni aspekty harantuvannia kadrovoy bezpeky pidpriemstv vydavnycho-polihrafichnoi haluzi [Methodical aspects personnel security insurance in publishing and printing industry]. Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnogo unyversytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii im. Gzhytskoho, 1–2 (14), 137–143 [in Ukrainian].
 12. Pluhar O. V. (2011) Kontseptsyia ekonomycheskoi bezopasnosti v systeme upravleniia personalom predpriaty rekreatsyonnoi sfery [Concept of economic security in personnel management system of recreational industry]. Naukovyi visnyk Poltavskoho unyversytetu ekonomiky i torhivli, 5 (50), 291–295 [in Russian].
 13. Podluzhna N. O., Yehorova O. S. (2010) Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody yikh poperedzhennia v vyrobnycho-komertsiinoy diialnosti pidpriemstv [Personnel security threats and their mitigation methods in operational enterprise activity]. Skhid, 5, 56–60 [in Ukrainian].
 14. Tkachuk H. O. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennia kadrovoy bezpeky pidpriemstva [Analytical support of enterprise personnel security]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, 3, 88–96 [in Ukrainian].
 15. Fedorova A. E. (2017) Issledovaniye kadrovyykh riskov i faktorov blagonadezhnosti personala promyshlennogo predpriatiya [Research of personnel security risks and factors of personnel trustworthiness of industrial enterprise]. Vestn. Om. un-ta. Ser. «Ekonomika», 4 (60), 123–135 [in Russian].
 16. Shvets I. B. (2009) Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom [Economic security in personnel management]. Naukovi pratsi DonNTU. Serii: ekonomichna, 36–1, 179–184. [in Ukrainian].
 17. ISO/IEC 27001:2013 (E). (2013) Informatsionnyye tekhnologii. Metody zashchity. Sistemy menedzhmenta informatsionnoy bezopasnosti. Trebovaniya. [Information technology. Security techniques. Information security management systems. Requirements] . Zheneva [in Russian].
 18. Medvedieva I. B., Pohosova M. Yu. (2011) Diahnostuvannia bezpeky promyslovoho pidpriemstva u tryrivnevii systemi finansovykh vidnosyn : monohrafiia [Diagnostic of enterprise security in triple system of financial relations. Monograph]. Kharkov: KhNUE named S. Kuznets [in Ukrainian].
 19. Kuznetsova N. V. (2011) Ponyatiynnyy analiz kadrovoy bezopasnosti [Conceptual analysis of personnel security]. Baikal Research Journal (Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii. Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava), 4. [in Russian].

20. Mitrofanova A. E. (2013) Upravleniye kadrovymi riskami v rabote s personalom organizatsii : avtoreferat dissertatsii na prisvoyeniye stepeni kandidat ekonomicheskikh nauk spetsialnosti 08.00.05 "Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom (Ekonomika truda)" [Enterprise personnel security threats management : dissertetion thesis in submission of Ph. D. in economics]. Moscow [in Russian].
21. Kondratyeva S. V. (2015) Genezis ponyatiya «Kadrovoy bezopasnosti» predpriyatiya [Genesis of notion "personnel security enterprise"]. Ekonomika: realii vremeni, 5 (21), 194–198 [in Russian].
22. Kavun S. V. (2014) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: informatsiyiny aspekt [monografiya] [Economic security of the enterprise: Information aspect. Monograph]. Kharkov: TOV "Shchedra sadiba plyus" [in Ukrainian].
23. Ponomarenko V. S., Kavun S. V. (2008) Kontseptualni osnovy ekonomichnoi bezpeky. Monohrafiia [Concept basis of economic security. Monograph]. Kharkov: KhNUE [in Ukrainian].
24. Kavun S. V., Ponomarenko V. S. (2009) Systema ekonomichnoi bezpeky: metodolohichni ta metodychni zasady [Monohrafiia] [System of economic security: methodic and methodologic basis. Monograph]. Kharkov: KhNUE [in Ukrainian].
25. Kavun S. V., Panchenko V. A. (2018) Klasyfikatsiia indykatoriv upravlinnia kadrovoiu bezpekoiu pidpriemstva Ynformatsyonnaya ékonomyka: étapyy razvytyyya, metody upravlynyyya, modely. Kolektyvna monohrafiya [Classification of indicators of personnel security management of the enterprise Information economy: stages of development, management methods, models. Collective monograph]. Ed. by Ph.D., Prof. Ponomarenko, V.S., Ph.D., Prof. Klebanova, T.S. Kharkov: VSHÉM, KhNUE named S. Kuznets [in Ukrainian].

UDC 665

JEL Classification: Q15

Tabaev Azamat Zaripboevich,

Associate professor of the department "Accounting and Audit",
Tashkent Institute of Irrigation and Agricultural Mechanization Engineers,
Tashkent, Uzbekistan

STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE AGROCHEMICAL INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

***Abstract.** The article considers the current state of the agrochemical industry of the Republic of Uzbekistan, as well as its role in the economy. Proposals and recommendations for the development of agro-industry in the future have been developed.*

***Key words:** branches of agrochemical industry, development of industry, modernization, intensification, agrochemical products, corporate management.*

Formulation of the problem. Competitiveness in the world market and successful development of the country in modern conditions with an updated system of challenges of the world economic space require updated approaches to the formation and implementation of industrial policy of the state. The current stage in the development of globalization processes and market transformations in the industrial sector of the national economy requires the development of qualitative approaches to the management of the industrial sector. Solving the problems of the institutional organization of the functioning of the industrial system is relevant for the industrial policy of any state.

Let us consider the development of the chemical industry of the Republic of Uzbekistan in the context of its institutional conditions. The chemical industry is one of the basic branches of the economy of Uzbekistan and makes a significant contribution to the development of all spheres of the economy of the republic. The country has all the necessary conditions for the development of this industry. There are quite large deposits of raw materials, first of all: natural gas and gas condensate, sulfur, phosphorite, sodium chloride, limestone, sylvinite, which are widely used in this industry [4].

Analysis of recent research and publications. An important role in the economic potential of the republic belongs to the agrochemical industry. The achievements of chemistry are determined by the competitiveness of such industries as energy, agriculture, engineering, automotive, light industry, construction materials industry, and other branches of the economy. Without the development of the chemical industry, it is impossible to improve the state of the environment and solution of such global problems as lack of resources, energy and food. The level of chemicalization is one of the universally recognized criteria of socio-economic development [2].

At the present day, the range of products produced today exceeds 100,000 items in the world agrochemical sector. The growth of volumes and expansion of the spheres of application of agrochemical materials and technologies serve as a basis for updating the material and technical base of production and provide a tremendous resource-saving effect, without which it is impossible to imagine the development of a modern economy [3].

Intensification of agriculture, increasing the yield of crops is impossible without the use of constantly updated mineral fertilizers, pesticides, herbicides and new plant varieties. The modern pharmaceutical industry is almost entirely based on the use of chemicals and chemical technologies.

The annual volume of world consumption of mineral fertilizers averages 150-160 billion tons. The main consumers of mineral fertilizers in the world market are China - 32%, India - 14%, the USA - 13% and Brazil - 6.4% [5].

The production of mineral fertilizers is one of the most developed segments of the agrochemical industry of our republic. World tendencies in the development of agriculture have a major impact on the dynamics of production and consumption of fertilizers. Taking into account the forecasted growth rates of the population, as well as an increase of 9% in the average number of calories, daily human consumption, consumption of agricultural products will increase up to 60% by 2030 [6].

The share of production of certain types of fertilizer is currently decreasing. More focused attention is paid to the production of complex fertilizers. The use of

complex fertilizers is an important direction in the development of agriculture for a comprehensive increase in the fertility of the earth.

Our republic has all the necessary conditions for the development of the agrochemical industry. There are large deposits of raw materials: natural gas, gas condensate, phosphorite, sulfur, sylvinit, sodium chloride, limestone, widely used in the chemical industry [7].

At present, the company includes 15 industrial enterprises, research and design institutes and 2 transport and logistics organizations and a directorate for the construction of a rubber goods factory.

The enterprises of Uzkimyosanoat JSC provide the leading sectors of the economy of the republic with their products: agriculture (mineral fertilizers, chemical plant protection products, defoliant, cotton film), gold mining (sodium cyanide, thiourea, polyacrylamides), light industry (acetate threads, nitron fiber), building materials industry (soda ash), etc.

The development of the agrochemical industry as the basic branch of the economy, which is in close relationship with all sectors of the economy and plays a key role in the agro-industrial complex, is one of the priority tasks of the current stage of development of the economy of the Republic of Uzbekistan [8].

The measures taken to reconstruct and modernize individual plants allowed to partially increase capacity utilization: ammonia from 72.2% (2007) to 80.2% (2012), carbamide from 71.7% to 85.6%, NCFU from 19.8% to 42.5%.

It is clear that the efficiency of the chemical industry in the long term should consist in the transition to new technologies that enable the transformation of the existing raw materials base into highly liquid products. In general, the potential for the development of the chemical industry in the republic should be focused on the development of new types of products from hydrocarbons (methane, ethane, propane, butane), deep processing of mineral resources.

The main tasks of the chemical industry of the republic for the near future is to conduct a unified technical policy aimed at modernization, reconstruction and technical re-equipment of the chemical industry, with the introduction of modern

effective resource-saving technologies that ensure a reduction in the cost of manufactured products and increase their competitiveness.

Introduction of modern methods of corporate management at the enterprises of JSC "Uzkimyosanoat" with the involvement of leading foreign companies in the authorized capitals of joint-stock companies and the creation of joint ventures for the production of export-oriented products will help the industry to increase the export of its goods. The experience of their joint work showed that there was a significant convergence of the interests of interacting enterprises.

As a result of the interaction of the main and serving production, a certain system emerges. By, the system is understood as a stable set of interrelated and interacting elements that form an integral, possessing properties that are absent in its constituent elements [9] (Fig. 1).

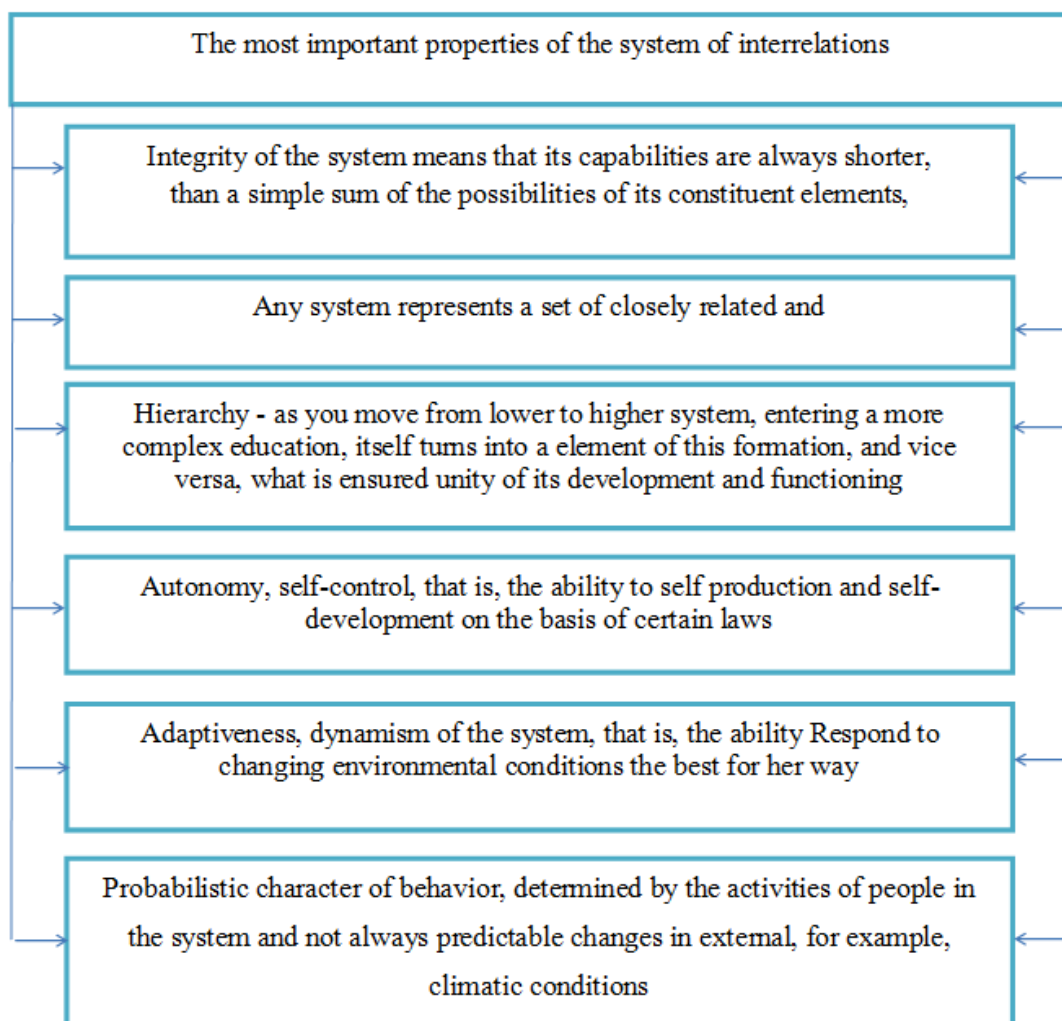


Fig. 1. Properties of the relationship system of the main and service production

The organizational and economic prerequisites for the formation of such relationships are that, firstly, in many cases it is unprofitable for rural commodity producers to purchase high-performance, economical, but expensive means of mechanization.

Conclusions. In addition, for the further sustainable development of the chemical industry in Uzbekistan, production diversification is necessary. The course on accelerated modernization of the economy adopted by the Government of the Republic of Uzbekistan assumes a radical change in the role and importance of the chemical industry in the development of industrial production and its contribution to the country's GDP. The diversification of production, which applies to the chemical complex, involves the implementation of measures to improve the product structure of production, on the basis of increasing the level of processing of raw materials, the development of infrastructure, the transformation of logistics links, overcoming the monopolization of production and improving the management strategy will help to achieve this goal.

Taking into account the above, there is an enormous need to eliminate the above-mentioned problems in the industry, which is the basic segment of industry, has a great influence not only on structural changes in the economy, but also on ensuring the food security of the republic, has a significant macroeconomic effect and determines the level of national competitiveness, and affects the pace of economic growth in general.

References:

1. Vdovenko ZV Formation of the methodology of effective management of economic systems. Moscow: Izd-vo SSU, 2008. - P.15.
2. Shipkova O. T., Elizariyev V.E. Institutional and Behavioral Economic Theory as a Scientific Basis of State Innovation Policy. // Successes in Chemistry and Chemical Technology. 2015. V. 29. No. 5 (164). P. 101-104.
3. Bahretdinova Kh.A., Khasanov.B.U., Umarov SR "Ecological management" is a manual. TIIM. 2014.
4. "Alternative Energy Sources: Opportunities for Use in Uzbekistan", CER, 2011.
5. stat.uz (the date of circulation is 27.02.2018).
6. Official site of SJSC "Uzkimyosanoat". URL: <http://uzkimyosanoat.uz>. (the date of circulation is February 27, 2013). Umarov S., Durmanov A. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P. 10-21.

7. Durmanov, A. (2018). Cooperation as a basis for increasing the economic efficiency in protected cultivation of vegetables. *Bulletin of Science and Practice*, 4(8), P. 113-122.
8. Durmanov A. Sh. (2018). Foreign experience the organizational-economic mechanisms of improving the activities of greenhouse farms. *Economics and Finance*, № 7/2018. P. 20-28.
9. Khidirova M.H., Durmanov A.Sh., Measures to increase exports of fruits and vegetables. *Economics*. № 9 (30), 2017.

UDK: 2964.0089

JEL Classification: Q15

Abdurazzakova N.M.,

Candidate of Economic Sciences, Ass. Professor of the Department "Economics"
Tashkent Institute of Engineers Irrigation and amelioration of agriculture, Uzbekistan

Fayzullaeva T.R.

Candidate of Economic Sciences, Ass. Professor of the Department "Economics"
Tashkent Institute of Engineers Irrigation and amelioration of agriculture, Uzbekistan

BASIC ELEMENTS AND MECHANISM FOR REPRODUCING TECHNICAL POTENTIAL IN AGRICULTURE

***Abstract.** Theoretical approaches and concepts, analytical reviews, practical solutions, problem formulation, research methods, research results, elements of scientific novelty, practical significance in specific spheres of the economy of the agro industrial complex are presented in the article. In addition, the necessity of basic elements and mechanism of reproduction of technical potential in agriculture of the Republic of Uzbekistan is substantiated.*

***Keywords:** agriculture, resource potential, technical potential, features, formation, market economy.*

Formulation of the problem. The multidimensionality of the concept of "technical potential" and the complexity of the process of its reproduction dictate the need for comprehensive studies of this problem, beginning with the concept of technical potential and its place in the system of reproduction.

The dialectic of the development of social production follows from the unity and contradiction between its material content and social form. The evolution of the material content of the mode of production is the development of the productive forces that are realized in the process of labor, and is manifested in the improvement of production relations. The elements of the productive forces, as Marx pointed out, are "... expedient activity, or labor itself, the object of labor and the means of labor" [1, p. 189]. Means and objects of labor constitute the means of production and, brought into use through the labor skills, knowledge and production experience of people, constitute the productive forces of society. Thus, productive forces are a system of subjective, material and functional elements that realize the "exchange of substances" between man and nature in the process of social production.

Analysis of recent research and publications. In the system of productive forces, an important role belongs to functional elements - technology and production

organization. Functional productive forces are the very method of joint activity of people (the technological mode of production). In the process of labor relations are formed, conditioned by the needs of technology and the organization of production. This includes the division of labor, its specialization, cooperation, combination, the sequence of technological operations, the management of the production process, etc. Functional productive forces are also called production and technical relations, which should be distinguished from production relations [2, p. 89]. A decisive role in the structure of production relations belongs to ownership of the means of production. Industrial relations give all social phenomena and society as a whole a certain social quality, while production and technical relations form only the technological quality of production.

Assuming that the technical potential is an integral part of the resource, productive potential, we will characterize these concepts, their elements and, using the deductive method of scientific research, we will designate the essence and components of the technical potential in agriculture.

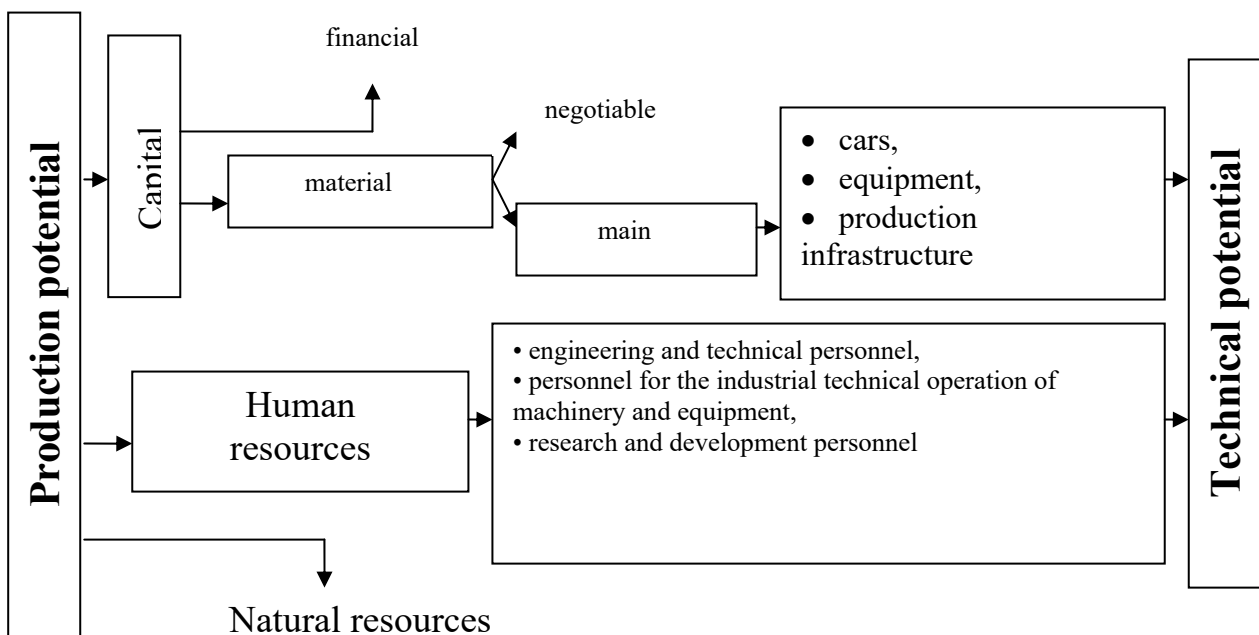


Figure 1. Elements of technical capacity and their place in the production capacity

Source: developed by the author

In our opinion, the technical potential, as a projection of the productive forces of society on the level of the individual subject of the economy, organically includes

the elements of the productive forces in terms of means of labor and labor itself, as the expedient activity of workers with their labor skills, knowledge and experience [2, p. 121].

Summarizing the opinions of classics and modern scientists connected with the problem under study, in our opinion, trying to avoid the revealed shortcomings and contradictions that make up the elements of the technical potential and its place in the production potential, it is possible to visualize as follows [5,6,7,8] (Figure 1).

By detailing the composition of the elements of the technical potential in relation to agricultural production, it can be represented in the form of the following scheme (Figure 2).

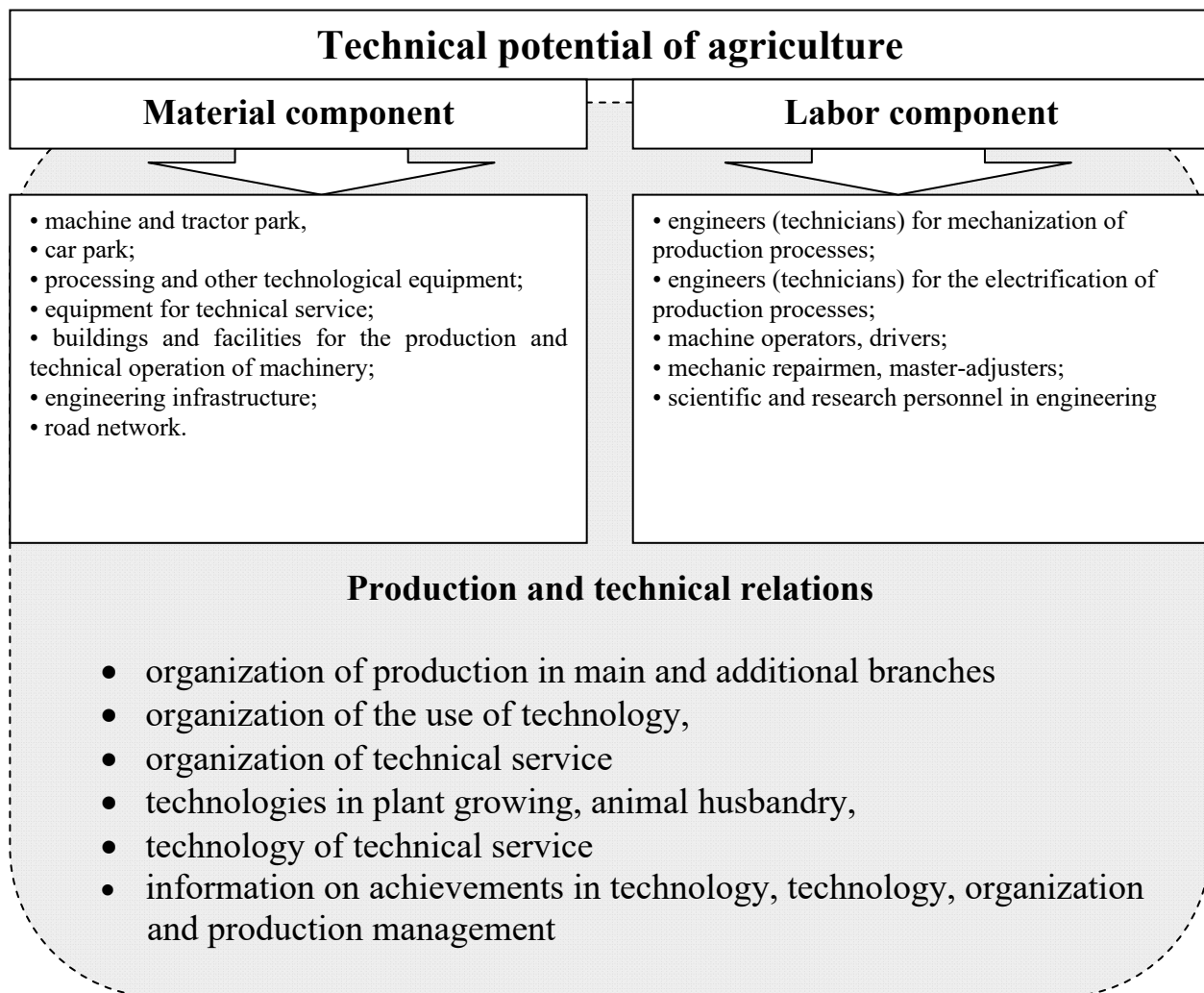


Figure 2. Components of technical capacity in agricultural production

Source: developed by the author

Conclusions. The method of joint functioning of the material and labor component determines the production and technical relations conditioned by the

needs of technology and the organization of production. Thus, the technical potential in agriculture includes a certain part of the material and human resources, united by the technological method of production and ensuring the progressive development of production and socio-economic processes in agriculture.

References:

1. Marx, K. The Capital. Criticism of political economy. T. I. Book. 1. The process of capital production / Karl Marx. - Moscow: Politizdat, 1988. - 891 p.
2. The Great Soviet Encyclopedia [Electronic resource] / Dictionaries and encyclopedias on academician. - Access mode: <http://tolkslovar.ru>. - Ver. from the screen.
3. The economic dictionary [Electronic resource] / Dictionaries and encyclopedias on academician. - Access mode: <http://tolkslovar.ru>. - Ver. from the screen.
4. Rassadin, V.V. Promotion of technology in agricultural production / V.V. Rassadin // Engineering and equipment for the village. - 2004. - No. 1. - P. 32-34.
5. Durmanov, A. (2018). Cooperation as a basis for increasing the economic efficiency in protected cultivation of vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4(8), P. 113-122.
6. Durmanov A., Umarov S. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P. 10-21.
7. Durmanov A.Sh., Yakhyaev MM, Measures to increase the volume of exports of fruit and vegetables // No. 4, November 2017. Herald of the Caspian.
8. Durmanov A. Sh. (2018). Foreign experience the organizational-economic mechanisms of improving the activities of greenhouse farms. Economics and Finance, № 7/2018. P. 20-28.

UDC 330.131.3:663.3
JEL Classification: Q1

Bondarenko V. M.,
Doctor of Economy, Professor
Shevchuk H. V.,
graduate student chair of agrarian management
Vinnytsia national agrarian university

PROBLEMS, DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE RATIONAL MARKETING STRUCTURE IN ENTERPRISES IN THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY

***Abstract.** The purpose of the article was to identify problems and to present the development and implementation of the rational marketing structure of the enterprises of the fruit and vegetable industry. The issue of the revival of cooperative relations was researched for enterprises in the fruit and vegetable industry. The theoretical and methodological bases are considered and practical recommendations for effective development of cooperative relations in the fruit and vegetable market are developed. Possible alternatives for cooperation in the marketing sphere are offered.*

***Key words:** marketing, cooperation, development, fruit and vegetable industry, production, services, personnel, consulting.*

Stating the problem. The development of the processing industry is determined by a multitude of factors. This is innovation policy, public relations, work with staff and many others. Marketing is not an exception. This factor leads enterprises to economic well-being.

The development of marketing activities has many problems nowadays. One of these problems is the rational organization of interaction of the enterprises with small rural business and providing them marketing services.

Yet, they are not rational enough because, in our opinion, they are designed for marketing services of all categories of suppliers, which is absolutely not necessary, since agricultural enterprises, intermediaries and other large suppliers are also well aware of the conditions of the markets. As for the merger of small rural commodity producers into cooperatives, the reorganization of enterprises or the creation of a special department within one enterprise, and this all in order to improve marketing

in the region - it requires lots of effort. The need for rural commodity producers in marketing and other (for example, logistical) services is increasing day by day.

Analysis of recent research and publications. The following Ukrainian scientists made a significant contribution to solving problems in creating rural marketing based on co-operation between enterprises of the fruit and vegetable industry: Vasko N.A., Pisarenko V.V., Makarenko P.M., Solovyov I.O., Odintsov M.M., Ivanouk R.A., Malik M.Ya., Kozlova OA, Zinovchuk V.V., Vernigor M. The basic principles of development of the system of marketing relations in the field of agricultural production are described in the works of such foreign scientists: Ashturker, BM, Kaul GL , Punitha SB. However, issues related to the formation and creation of rural marketing based on cooperation are insufficiently studied and need further research.

Main results of the study. In modern conditions, grasp of information and knowledge about the production and marketing of goods that have market novelty is important. Today, this niche market in Ukraine remains incomplete. Specialists of state structures do not solve this task, as they have a different purpose. This task cannot be fulfilled by the processing business as well, if its subjects want to organize such a structure by the means of one enterprise only. Providing consulting services to the countrymen requires considerable funds and specially selected professionals, since it is extremely important to establish a long-lasting and productive contact.

The task addressed to such consulting firms is so intensive and serious that they need to be exempted from any other functions. When creating such organizations, a number of key points should be taken into account. These organizations can and must be created in different organizational and legal forms, which will only lead to an increase in economic competition between them and, consequently, to improve the quality of the services offered. Organizations of this type should be free from the pressure of the environment; thus generating freedom in making managerial decisions and doing business. Their inner environment must be shaped in such a way as to induce workers to work efficiently and to increase their productivity.

The organization of consulting firms, especially for small rural businesses at an initial stage, requires considerable efforts, especially in resources. Their sources may be different. However, borrowed and attracted sources are too expensive and they bring with them the interference of their owners in the activity of the created structure, the degree of which may be superfluous. The most profitable source is the own funds of the enterprises. Within several neighbouring regions and natural and economic zones, for example, in the processing industry (as a system with well-established structures), it is expedient to co-operate with its subjects by branch (crop and livestock) in order to create and organize efficiently the work of marketing structures. They will study the solvent demand of buyers and help small agricultural producers to produce more and of better quality at a lower cost and in a timely manner, to make profitable sales of gocontact other (specialized) organizations when dealing with such problems. We share the opinion that it is more rational to use the base of processing enterprises. Moreover, it should be noted that cooperation has positive affect on the activities of enterprises.

Recently, the government's pricing, credit, investment and tax policies have contributed to improving the financial situation of processing enterprises, increasing their number and, consequently, increasing the volume of raw materials. And at the same time there is a problem of relative price increase of raw materials, since its supplier is a big business, is the main one. This calls for the identification and recourse to an additional and serious source of small agricultural business.

Market relations, based on the use of laws of commodity production, will lead to the expected increase in the efficiency of cooperative marketing formations for small-scale agribusiness.

In countries with developed market economy, cooperative formations play a decisive role in the system of interconnections of the agrarian sphere with other branches of production. In addition, world experience proves that the cooperatives occupy one of the leading places in the promotion and sale of fruit and vegetable products (Table 1) [1].

Effective functioning of cooperative marketing formations is impossible without the system of financial support. The financial support of the marketing co-operatives activity is carried out by the marketing co-operatives themselves.

Table 1

Share of cooperatives in the agrarian business of economically developed countries

Country	Activity " Fruit and Vegetables "
USA	20
Canada	7-25
Sweden	60
Netherlands	70-96
Germany	60

Improvements by author are based on [1]

At the same time, it should be noted that neither financial investments, nor perfect material and technical base can give the expected result if there are no effective domestic incentives for participants in the development of cooperative marketing; new organized associations should have flexibility and easy adaptation to rapidly changing conditions of the environment.

Finance independence forms autonomy in providing resources. Of course, all resources, e.g. such as informational ones, cannot be owned. But the organizations have to strive for it, because the rural raw material market is a very good piece for many competitors and they have the necessary resources to work on it and are unlikely to share them. At the initial stage, the attraction of resources should take place through the conclusion of lease contracts, the recruitment of people owning private means of transportation.

Work in the rural raw material market, with its fierce competition, requires a special organizational structure of firms. Firstly, it should have a small hierarchy of levels of governance that will allow it to have the necessary flexibility, speed in the adoption and implementation of decisions. Second, the structure of the organization should be as simple as possible.

The nature of the market, where the companies operate, will influence the management system as well. It should be promising, up-to-date and comprehensive. Management should cover the following areas:

- material and technical supplies;
- service production;
- innovations in the production and marketing of services;
- marketing services;
- personnel;
- finance [3].

When creating an organization for such a task, the personnel is also of great importance. Personnel is subdivided into two categories – the main and auxiliary staff. If the selection criteria for service staff may not be so rigorous, then the main staff, and these people who will directly develop approaches and conduct a dialogue with customers - representatives of small rural business, must be carefully selected. Indeed, the capacity of the organization depends entirely on the effectiveness of their work. This personnel should consist of high-class and willing to learn specialists on one hand, and at the same time they should be sociable too. Especially for villagers.

Today's work in the rural commodity market shows that it is very difficult to work alone, and mainly cooperatives survive (for example, the union of dealers). Therefore, it will be effective to combine the efforts of enterprises in a certain territory (for example, several neighboring districts).

Cooperative marketing formations of processing enterprises should be strictly guided by samples of the quality of services provided. Therefore, it is necessary to monitor the development of the experience of competitors in the search for errors and to have constant control over quality, not only at the stage of preparation of services, but also during the implementation stage. The result of the quality policy will be an effective capture of the rural market by marketers. When organizing cooperative agro marketing it is also important to consider the modern objective conditions and the peculiarities of its formation. Without these points, the proposals developed are

unlikely to contribute to the fact that the processing industry will be more productive and effective than it is today.

The situation, in which co-operation of processing enterprises in the field of marketing for small market players takes place in our country, is specific. Recycling companies are only beginning to operate in market relations and they operate effectively. In the conditions of the current economic growth, such an association for them is an opportunity not only to improve the organization of the production process, to use more efficiently the available resources, but also the means of survival and growth.

The economic situation in the country has improved significantly, but the problems of processing enterprises have not decreased. In this situation, the need to organize cooperative marketing formations is intensified. However, in today's conditions, the creation of a full-scale system of maintenance and its infrastructure due to objective (including economic) reasons is unreal.

Domestic practice of development of cooperative marketing formations testifies that the unification of efforts of processing enterprises, especially at the initial stage of market relations, makes it possible to satisfy their economic and social needs, to have effective production and to protect their interests in a market economy. The effectiveness of the marketing formations created will largely depend on the organization of various types of services. And yet, the processing business needs to combine its capabilities, and existing formations should practice engaging commercial services of other teams to solve many of their problems. Practice shows that, with all other equal conditions, affecting the results of the work of processing enterprises, one of the main things is the organization of supply of raw materials. Therefore, they should combine their efforts, and the organizations formed in this way – they are the potentials of other actors in the market.

The intolerable transition period of the development of processing enterprises in Ukraine is not rich in experience in the development of marketing services for villagers, separated territorially. Depending on the ways of formation of such marketing formations, different variants can be used for their maintenance, including

the base existing in the former collective farms and state farms. However, the moral and psychological climate that surrounds this raw material sector, the strongest competition, and just a healthy economic calculation make processing enterprises unite in their interests in order to use their own equipment effectively and provide themselves successfully with raw materials.

The options for joining are different. It all depends on the specific interests of the organizers, their creative approach, the possibilities of the current legislation, territorial, national features, the specificity of the market of raw materials, competitors, the benefits of consumers and many others. Of course, these features are different in different regions and, moreover, in areas. Therefore, creators must choose and determine their own approach to co-operation.

Basic principles of cooperation [2]:

1. Voluntary participation in society. Not less than two participants, but no more than fifty under a joint activity agreement, can join forces and act together to meet their interests by achieving their goal, which does not contradict the law.

2. The authorized capital of a partnership shall be formed on the basis of contributions of participants. Formation of the size of the deposit is based on its cost. It can be all that participants make themselves in the common cause. The release of a member of a partnership from the obligation to contribute to the authorized capital, including by enrollment of claims to society, is not allowed. The size of the authorized capital cannot be less than a multiple of the minimum wage, established by the state law on the date of submission of documents for the state registration of the company.

3. The supreme governing body of the company is the general meeting of its members; Operational management is carried out by the executive body (Collective and (or) sole), accountable to the general meeting. The supreme governing body solves only the most important issues of economic activity. Matters assigned to the exclusive competence of the general meeting, cannot be transferred to them on the decision of the executive body of the company. The charter of a partnership may determine the establishment of a supervisory board.

4. The distribution of profit is determined by the value of the deposit; the members of the partnership are not liable for its obligations and bear the risk of losses associated with its activities, within the limits of the value of their contributions. The society has no right to decide on the distribution of its profits in the following cases:

- until the full payment of the company's charter capital;
- before payment of the real value of the share (part of the share) of the participant of the company in cases stipulated by the Law "About Companies with Limited Liability";
- if at the time of making such a decision, the society meets the signs of insolvency (bankruptcy) in accordance with the state law on insolvency (bankruptcy), or if the indicated signs will appear in society as a result of such a decision;
- in other cases stipulated by the state laws.

5. Availability of information about the activities of the partnership for all its participants. The waiver of this right or its restrictions, including by agreement of the participants, is illegal.

6. Interrelations of participants are based on a contractual basis. Different options are possible in the calculations of participants in economic activity. The income of each participant is due to improving the quality and extent of participation, the search for more favourable conditions and markets.

The organization of marketing services to representatives of the rural raw material market benefits not only the processing business, but also to the producers of raw materials. Of course, in the early stages of developing marketing formations, the possibility of material and technical assistance is unlikely. However, as the organization develops and becomes stronger, it will have reserves that should be directed to reach these goals, as this is a significant contribution to the competition.

The realities of life suggest that without the intensification of marketing, processing companies cannot realize their products and services to consumers effectively. At present, we can say that the conditions for the growth and efficiency of production activities and marketing should only contribute to this. Marketing activities, as the implementer of the competitive environment in the economy, need to

be strengthened in all areas of application, including the procurement of raw materials from small rural commodity producers. Although many industry actors do this one way or another, but all this happens alone.

A lot has been said about the necessity of introducing marketing in the interests of small agricultural commodity producers. Of course, life does not stand still, and to deal with the problem of sales, there is a lot, and at different levels. So, the Ministry of Agriculture of the country for agricultural production creates networks of wholesale food markets and services of agrarian marketing.

Of course, with proper application, marketing can be a very useful tool. However, the majority of those who have hopes for the formation of a marketing cooperative movement, especially after too promising a start, may have to calm down their enthusiasm a bit in connection with the emergence of numerous problems that reduce the effectiveness of the initiated process.

The realities of life show that it is impossible to organize marketing work at once without experiencing problems. Be sure to have problems and situations that you can not predict in advance. These are the problems of the national life, our population, its culture, age, standard of living, connected with transport and many others up to road and natural conditions. Some problems may appear immediately after activating the work of marketers in the countryside, some problems can occur afterwards. There may be situations that can be resolved in the short term, and some of them may have a long-term permit. In addition, the complex of problems is ambiguous in its territorial origin: depending on the region and even the district, approaches to the population for their maintenance are different. However, whatever the problem, they need to be effectively enforced. This is an important factor in survival on the market. And this should be taken into account by young cooperative marketing formations in order to work effectively at the market and provide the necessary economic growth. In addition, they need to adequately resist other competitors, always strive to push or not to enter the market of new entrants. In any case, the existing competition will fix and discipline them. And it takes time to learn and understand the subtleties of the work on the market. Known already entrenched

in its participants and develop their methods of competitive rivalry are not inferior or even surpass existing ones.

The existence and development of any organization is impossible without the provision of resources. The basis for their formation should be laid on a contractual basis. The size of the support may be different: everything depends on the scope of the activities of the marketing formations, which, in turn, is generated by successes in the market. But in any case, it should be noted that marketing services must be carried out between processors and representatives of the rural market. This is due to the fact that the raw materials for the industry requires preservation and, therefore, driving it for a hundred or two kilometers will be extremely risky and too expensive.

It is especially difficult to set up marketing work for people in and out of the countryside, but if people are in need and interest, one can rely on their attention and understanding. First and foremost, it is necessary to explain clearly to them what the actual needs will serve the structure that is created, what benefits it and what risk can expect them as producers of products with all the proposed changes.

In order for the structure to work successfully, it is necessary to concentrate on the qualitative satisfaction of obvious and real needs in exact accordance with the arrangements. Each service must be repaid or the return should be very close to the cost, otherwise it can lead the organization to bankruptcy. In the future, with the development of the organization, the volume of services should be increased, but their quality should not be reduced. Only in this way maybe successful competition on such a profitable and at the same time difficult for the market.

Conclusions As you know, small agricultural business has its own disadvantages, whose elimination serves its interests. This is the difficulty of attracting large capitals, the disadvantages of specialized management, unlimited liability for debts, the need to be a specialist in many areas, the risk of losing all their personal savings and property. These disadvantages, characteristic for individual enterprises, can be with the preservation of positive sides in solving cooperative marketing formations. Compared to them, they are more powerful in financial terms, and in other areas too. In cooperative marketing formations, the personnel consists of

a variety of specialists, specializing only in marketing, and also in other areas related to the achievement of the goals of the organization. But the most important quality of the proposed structures is, of course, the implementation of activities required by both parties: both the processing industry and the small agricultural business.

So, summing up, it should be noted that the organizational and legal forms, the internal environment and variants of the interaction of marketing formations, built on the principles of cooperating efforts of processing enterprises can be different. It all depends on the specific interests, aspirations of the participants, their capabilities, as well as the conditions of the rural raw material market, which varies in different regions and even areas.

References:

1. Iristysheva I.O. Infrastructure support for the formation of the organic agribusiness sector / I.O. Iristysheva, E.O. Boyko, T.V. Stroiko // Economy and the state. - 2012. - No. 6. - P. 15-18.
2. Law of Ukraine "On Agricultural Co-operation" [Electronic resource]. - Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>.
3. https://pidruchniki.com/1548060650950/menedzhment/sutnist_zmist_menedzhmentu
4. About Agricultural Cooperatives [Electronic Resource]. - Access mode: <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-114/>.

UDK: 335

JEL Classification: Q15

Shermukhamedov Akmal Kamiljanovich,

Assistant of the department "Management"

Tashkent Institute of Irrigation and Agricultural Mechanization Engineers,

Tashkent, Uzbekistan

FACTORS AFFECTING THE CLUSTER MANAGEMENT MECHANISM AGRICULTURE

***Abstract.** These factors analyze the factors influencing the production activity of agriculture, the factors that influence the mechanism of cluster management in agriculture, the innovative cluster is the basis for the development of investment and innovation activities in agriculture. In addition, theoretical approaches and concepts, analytical reviews, practical solutions in specific areas of agro-economics are presented.*

***Key words:** factors, agricultural activity, cluster management mechanism, innovative cluster, development of investment and innovation activity.*

Formulation of the problem. At present, clusters have become widespread, not only clusters have been developed, but also the mechanism of cluster functioning, cluster management. The main goal of creating clusters is the opportunity to strengthen positions in the region and to obtain additional economic opportunities. Enterprises of agriculture, in order to achieve European-level indicators, should create a clustered development regime that forms the basis for the sustainability of the functioning of commodity producers. For Uzbekistan, using the opportunities of world experience in the field of cluster management can become one of the directions of the state policy of implementing strategies at enterprises and the impetus for their development.

Analysis of recent research and publications. But as the analysis showed, in the context of the financial crisis, the transition to sustainable development of rural areas is quite problematic without the formation of cluster management of the activities of individual commodity producers (system elements). At the same time, "the participation of money-capital institutions in cluster formations plays an important role, which makes it possible to achieve strategic benefits related to increasing the mobility of development and realizing the technological potential of the whole group" [1].

Analysis of scientific literature has shown that mechanisms exist at three main levels: the macro level, the regional level, the level of the enterprise. And macro- and regional levels create conditions for intensive clustering at the level of entrepreneurial structures. These mechanisms are designed to ensure the implementation of federal and regional innovation strategies at the micro level, to channel entrepreneurial initiative in line with cluster priorities.

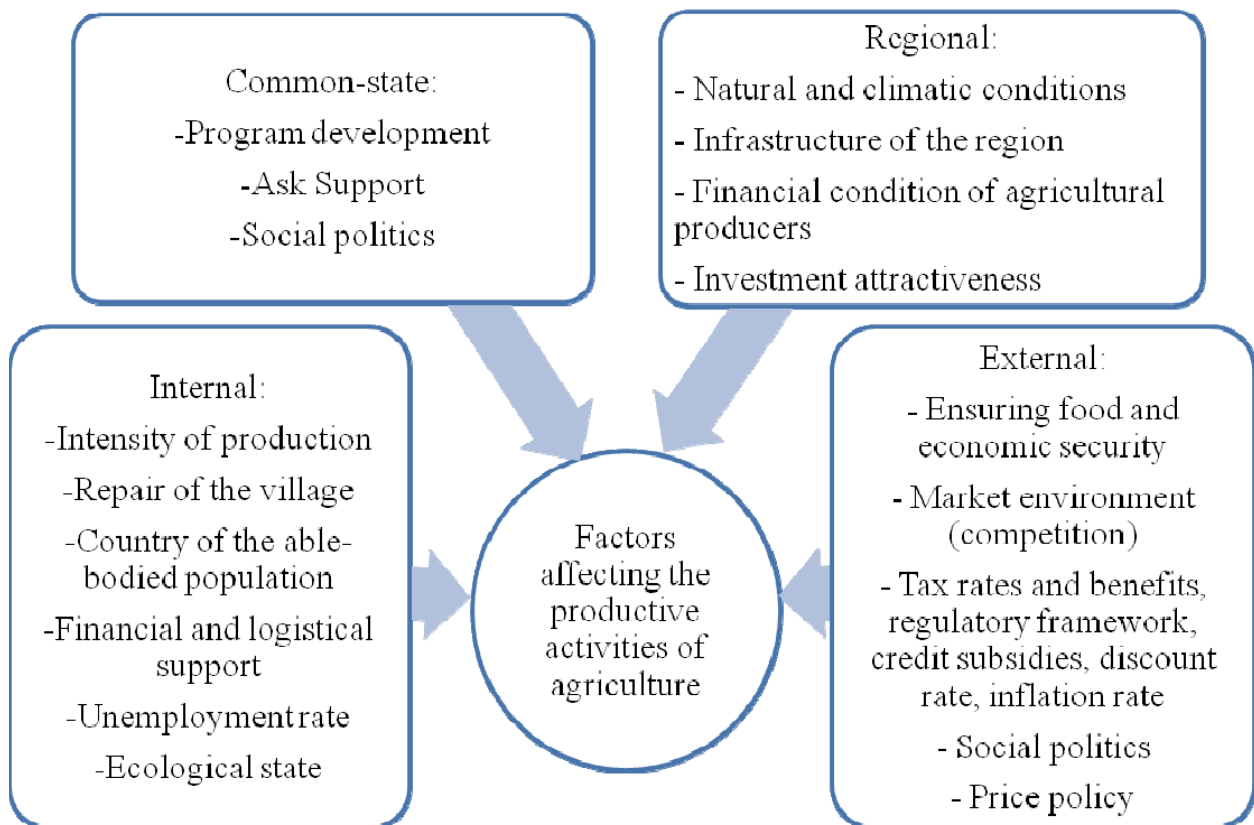
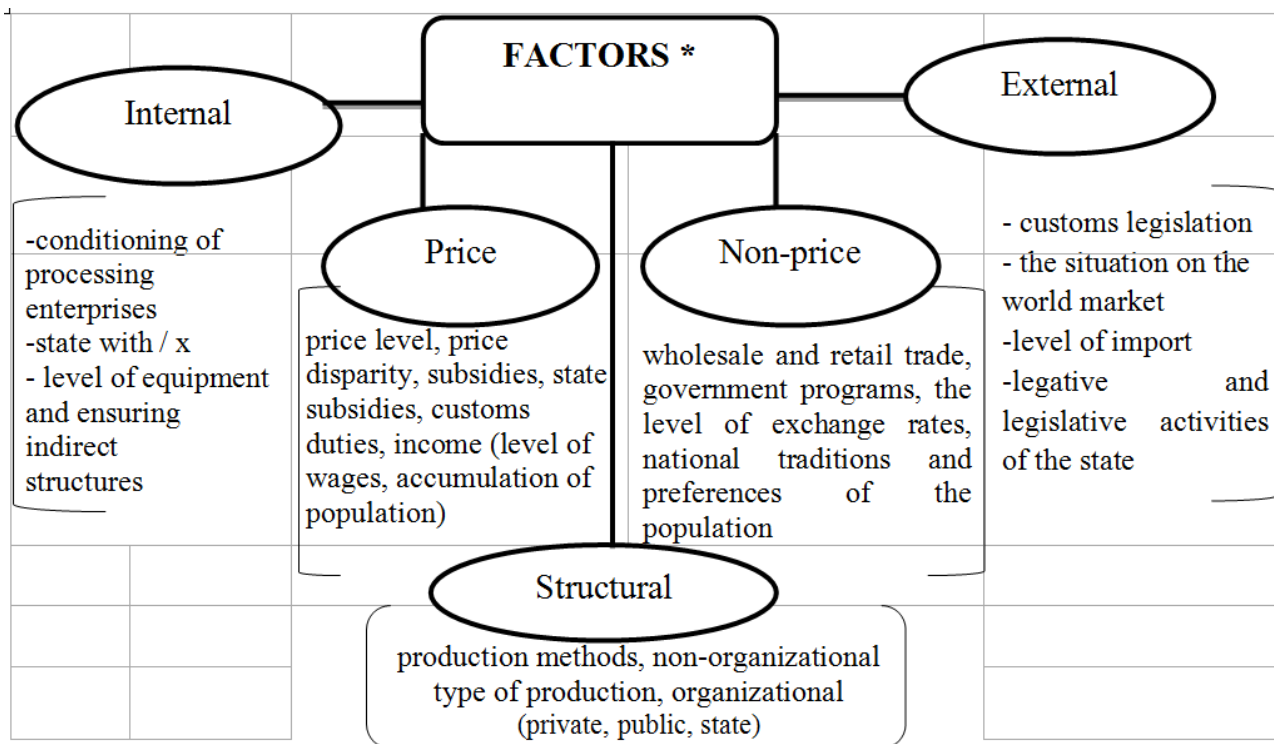


Figure 1. Factors affecting the productive activities of agriculture

Source: compiled by the author

In connection with the fact that the mechanism of cluster management of agriculture is analyzed in the paper, we will analyze in detail the factors that most strongly influence the formation and functioning of the cluster (Figure 2).

Analysis of internal factors has shown that they need to be divided into two subgroups. To the first we will refer the factors that are connected with the production and marketing capacities of processing enterprises and agricultural producers. The second subgroup includes such factors as disparity of prices, development of innovative infrastructure, aggregate demand for food and raw materials.



* The indicator of each factor is estimated by the following assessments: high, medium, low

Figure 2. Factors affecting the mechanism of cluster management in agriculture

External factors include: the level of employment, economic growth, income distribution, the country's budget, etc. External and internal factors are closely interrelated with state regulation and the functioning of market mechanisms. The development of the region, in our opinion, is primarily influenced by such factors as state regulation and disparity of prices.

"In order to reduce the impact of disparity of prices and increase the share of agriculture in the final price of food, the principles of cooperation, agricultural subsidies, which could at that time be attributed to innovation, were used" [2].

The generalization of the factors influencing the activity of agricultural commodity producers allowed them to be classified according to the following characteristics: the mode of influence (indirect and direct); degree of impact (low, medium, high); on the directions of influence (supply and demand) [3].

At the same time, the analysis showed that the cluster factors are influenced by the following factors: organizational (orientation to markets, departmental isolation, short-term payback); regulatory and legislative (inefficient functioning of patent, licensing and antimonopoly legislation); socio-psychological (fear of change)

economic (underdevelopment of material, scientific and technological bases, insufficient funds for financing clusters in agriculture) [4].

Analysis of cluster formation within agriculture has shown that there is an influence of conjuncture-forming factors. They can be cyclical (they are determined by the cyclical development of the economy); noncyclic, constant and non-permanent (random).

At the same time, the research of the conjuncture is determined by such principles as: "inadmissibility of mechanisms for transferring tendencies identified in some markets to others, even similar ones; the need for constant and continuous monitoring of markets because of their dynamism; observance of a certain sequence of market research. At a preliminary stage, the features are explored; on the next - the necessary information of a statistical nature accumulates, and then analysis and forecast of the conjuncture are carried out "[2].

Also, these areas are affected by: economic, social, political, environmental factors and infrastructure. We attribute to political factors: political stability, support of innovations by the state, trade policy and normative and legislative policy.

Particularly important for agriculture is the fact that it is subsidized, and therefore the formation and functioning of the cluster is possible only in conditions of investing from the outside [5]. Natural and environmental factors are determined by natural resources, soil quality and legislative base, which can reliably protect the environment. Social factors are determined by the level of income, working and rest conditions. Infrastructure is determined by the availability of transport, energy supply, logistics, communications.

All of the above factors affect the formation and functioning of the cluster both abroad and in Russia. The mechanism of cluster management is influenced by factors of the federal, regional level, as well as internal factors of the cluster participants. Taking into account these factors and the fact that cluster formation is a dynamic process, one can speak about the effective activity of an enterprise, that is, the activity itself, which is aimed at fulfilling the main function-meeting the needs of the market and getting a return on it [6].

The most difficult is the definition of functional dependence, because much is determined by such aspects as:

- a) the objectives pursued by the enterprise;
- b) the situation on the market itself;
- c) the time interval taken into account.

The internal state of the enterprise is determined by the content of the following factors: personnel, fixed assets, capital (finance), projects, technologies, opportunities [7].

At the same time, the main impact that is relevant for agricultural enterprises can be determined (depending on the objectives):

- a) financial volumes from sales;
- b) attracting buyers - the expansion of the market sector (which sometimes happens to the detriment of the financial component);
- c) the formation of the company's image (also sometimes at the expense of the financial component).

Conclusions. However, financial flows are a tool that allows to vary production effectively - modernization, expansion, new technologies, etc. Therefore, it is inadmissible to give them less attention. Then the task of determining priorities arises.

References:

1. Sandu, I.S. Innovative cluster - the basis for the development of investment and innovation in agriculture / I.S. Sandu, L.A. Semina // Bulletin of the Altai State Agrarian University. - 2013. - No. 6 (104). - P.137-140
2. Gomel'ko TV Regulation of the food market in the conditions of innovative development (theory, methodology, practice): disdoc. eq. Sciences: 08.00.05 / Gomelko Tatyana Vladimirovna. - Bryansk, 2012. – 323 p.
3. Semina, L.A. Innovative cluster - the basis for the development of investment and innovation activities in agriculture / L.A. Semina, I.S. Sandu // Vestnik of the Altai State Agrarian University. - 2013. - No. 6 (104). - P. 137-140.
4. Durmanov, A. (2018). Cooperation as a basis for increasing the economic efficiency in protected cultivation of vegetables. Bulletin of Science and Practice, 4(8), P. 113-122.
5. Durmanov A., Umarov S. (2018). Economic-mathematical modeling of optimization production of agricultural production. Asia Pacific Journal of Research in Business Management Vol. 9, Issue 6, June 2018, P. 10-21.
6. Durmanov A.Sh., Yakhyaev MM, Measures to increase the volume of exports of fruit and vegetables // No. 4, November 2017. Herald of the Caspian.
7. Durmanov A. Sh. (2018). Foreign experience the organizational-economic mechanisms of improving the activities of greenhouse farms. Economics and Finance, № 7/2018, P. 20-28.

УДК 336.14

JEL Classification: H11, H50, H61

Shuliuk B. S.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy,

Petrushka O. V.

Ph.D. in Economics, Senior Lecturer of Department of Finance named after S.I. Yuriy,
Ternopil National Economic University

Шулюк Б. С.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,

Петрушка О. В.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

Шулюк Б. С.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов им. С.И. Юрия,

Петрушка Е. В.

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов им. С.И. Юрия,
Тернопольский национальный экономический университет

PROBLEMS OF PROVISION OF FINANCIAL AND BUDGETARY DISCIPLINE IN UKRAINE AND MEASURES ON ITS INCREASING

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В УКРАЇНІ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В УКРАИНЕ И МЕРЫ ПО ЕЕ ПОВЫШЕНИЮ

Abstract. The role of fiscal and budgetary discipline of budget funds managers in the process of forming, distributing and using financial resources of the state is highlighted. The analyzed financial violations are based on the reporting indicators of the state financial control bodies. The problems of functioning of the domestic control system are revealed. The necessity of strengthening the actions of controlling bodies in order to strengthen the financial-budget discipline is substantiated.

Key words: budget, budget funds managers, budget process, state financial control, financial violations, financial and budgetary discipline.

Анотація. Висвітлено роль фінансово-бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави. Проаналізовано допущені фінансові порушення на основі звітних показників органів державного фінансового контролю. Виявлено проблеми функціонування вітчизняної контрольної системи. Обґрунтовано необхідність посилення дій контролюючих органів з метою зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни.

Ключові слова: бюджет, розпорядники бюджетних коштів, бюджетний процес, державний фінансовий контроль, фінансові порушення, фінансово-бюджетна дисципліна.

***Аннотация.** Освещена роль финансово-бюджетной дисциплины распорядителей бюджетных средств в процессе формирования, распределения и использования финансовых ресурсов государства. Проанализированы допущенные финансовые нарушения на основе отчетных показателей органов государственного финансового контроля. Выявлены проблемы функционирования отечественной контрольной системы. Обоснована необходимость усиления действий контролирующих органов с целью укрепления финансово-бюджетной дисциплины.*

***Ключевые слова:** бюджет, распорядители бюджетных средств, бюджетный процесс, государственный финансовый контроль, финансовые нарушения, финансово-бюджетная дисциплина.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою соціально-економічної стабільності держави є фінансово-бюджетна дисципліна всіх учасників бюджетного процесу. Вона забезпечує інтереси держави, органів місцевого самоврядування, а також сприяє дотриманню прав та інтересів громадян, підприємств, установ. Поряд з тим в бюджетній практиці існують проблеми, пов'язані з незаконним, нецільовим і неефективним використанням коштів бюджетів різних рівнів. Окреслені порушення мають ознаки розтрата, нецільового витрачання бюджетних коштів або витрачання понад встановлені обсяги бюджетних асигнувань. Відтак, потребують негайного вирішення задля результативного використання бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-практичні засади дослідження ролі контрольної функції держави у забезпеченні фінансово-бюджетної дисципліни країни закладені у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.І. Абалкіна, С.А. Агапцова, З.А. Альбекова, А.С. Бойка, В.В. Бурцева, Н.Г. Виговської В.А. Дерія, В.А. Жукова, О.Г. Писаревої, В.М. Родіонової, Л.Н. Смирнової, Г.В. Станкевича, О.Ю. Федорової, М.В. Шевченка та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас подальшого дослідження потребують питання щодо посилення дієвості системи державного фінансового контролю за діяльністю розпорядників бюджетних коштів, яка дасть змогу забезпечити стабільність економічної системи.

Метою статті є дослідження стану фінансово-бюджетної дисципліни в Україні на основі результатів діяльності контролюючих органів, з'ясування причин недотримання її учасниками бюджетного процесу, а також надання

рекомендацій стосовно покращення дисципліни задля недопущення економічної кризи держави.

Результати дослідження. В умовах стійкого зростання державних витрат в Україні дедалі більше увага зосереджується на дотриманні фінансово-бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів. Фінансово-бюджетна дисципліна як обов'язковий для всіх порядок здійснення фінансово-господарської діяльності потребує чіткого виконання законодавчих положень, послідовного виконання трудової, договірної, розрахункової та платіжної дисципліни [1, с. 60]. Проте в бюджетному секторі економіки постійно присутні ризики та загрози, які виникають у зв'язку з порушенням бюджетного законодавства внаслідок нецільового та неефективного використання бюджетних коштів. Це не дає змоги забезпечити виконання дохідної частини бюджету, своєчасне й повне фінансування державних і місцевих програм, складання достовірних статистичних даних, правильне ведення бухгалтерського обліку.

Відстеження впливу негативних тенденцій на досягнення запланованих цілей та обґрунтування пропозицій стосовно покращення результативності використання бюджетних ресурсів забезпечує система державного фінансового контролю. Згадана система передбачає не тільки перевірку правильності ведення фінансово-бухгалтерської звітності, виконання вимог фінансового законодавства, а й виявлення порушень фінансово-бюджетної дисципліни [2, с. 124].

Вищим органом фінансового контролю є Рахункова палата України, яка забезпечує єдину систему контролю за виконанням державного бюджету та бюджетів державних цільових фондів завдяки здійсненню контрольних-аналітичних та експертних заходів. Так, у процесі реалізації згаданих заходів аудиторами Рахункової палати впродовж 2014-2016 рр. виявлено факти бюджетних правопорушень та неефективного використання бюджетних коштів, обсяг яких у 2014 р. становив – 22,5 млрд. грн., у 2015 р. – 22,7 млрд. грн., а у 2016 р. зменшився до 17 млрд. грн. [3].

Результати контрольно-аналітичних заходів Рахункової палати дають змогу констатувати, що впродовж 2014-2016 рр. не вдалося збудувати таку систему фінансового контролю за фінансуванням видатків бюджету, яка б сприяла раціональному використанню фінансових ресурсів держави та вдосконаленню прийняття управлінських рішень щодо виконання бюджетних програм та реалізації соціально-економічних завдань.

Водночас безперервний контроль за витрачанням коштів бюджетів різних рівнів і збереженням товарно-матеріальних цінностей держави, правильністю відображення операцій у бухгалтерському обліку й складання звітності розпорядниками бюджетних коштів, надання рекомендацій для ліквідації виявлених недоліків та порушень і запобігання їх у майбутньому забезпечують органи Державної аудиторської служби України.

Контрольні дії за законністю та ефективністю використання бюджетних коштів цими органами здійснюються під час проведення ревізій та державних фінансових аудитів. Відтак встановлено низку недоліків і порушень, що негативно впливають на повноту формування бюджетів та не забезпечують належної ефективності витрачання бюджетних ресурсів.

Таблиця 1

**Відомості про виявлені фінансові порушення
Державною аудиторською службою України за 2014-2016 рр.***

млрд. грн.

№ з/п	Показники	Роки		
		2014	2015	2016
	Виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, всього	7509,6	3870,6	2612,6
	з них:			
1.	Недоотримано фінансових ресурсів	3159,4	790,5	1298,1
2.	Проведення витрат з порушенням законодавства, тому числі:	4350,2	3080,1	1314,5
2.1	незаконні витрати	3888,1	2737,2	1071,0
2.2	нецільові витрати державних ресурсів	160,5	82,2	163,4
2.3	Недостачі	301,6	260,7	80,1

* Складено автором на основі джерела [4]

Зокрема, органи Державної аудиторської служби України шляхом проведення ревізій фінансово-господарської діяльності протягом 2014-2016 рр.

виявили порушень на загальну суму 13992,8 млрд. грн. Найбільшими за обсягами порушеннями, що призвели до фінансових і матеріальних втрат бюджетних ресурсів, є незаконні витрати та недоотримані фінансові ресурси (табл. 1).

Зазначені порушення виникли у зв'язку з неналежною виконавською дисципліною, безвідповідальним ставленням посадових осіб до виконання завдань, недосконалим знанням бюджетного законодавства, а в окремих випадках і свідомими діями розпорядників бюджетних коштів з метою неправомірного отримання бюджетних ресурсів.

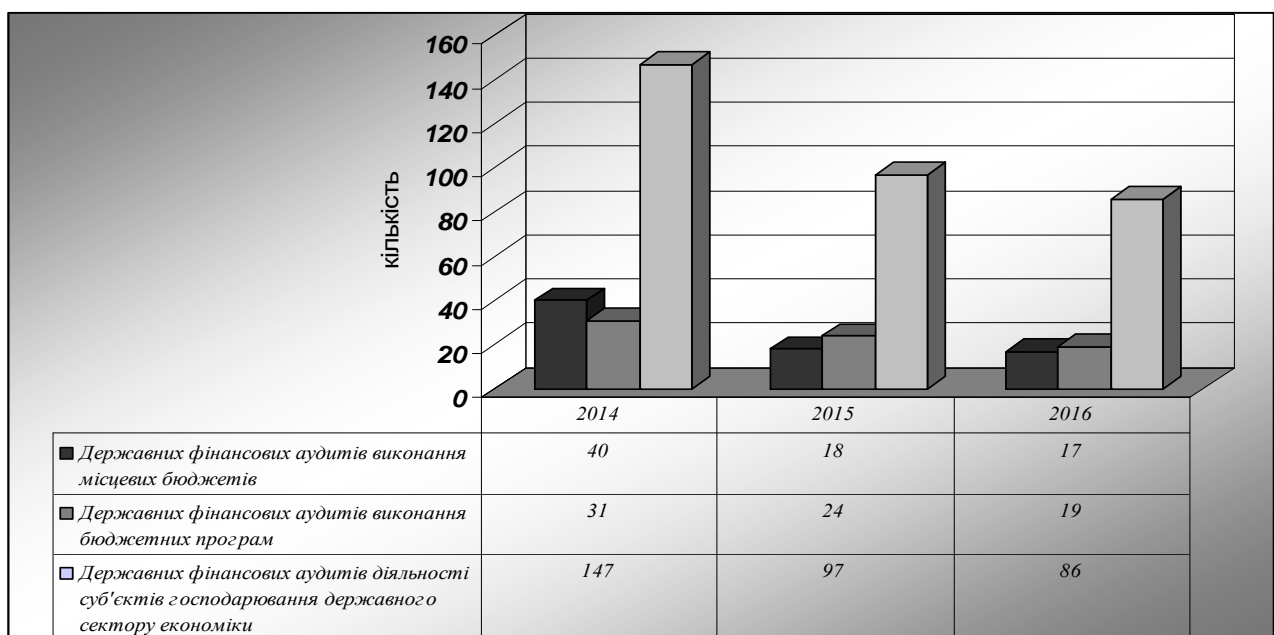


Рис. 1. Динаміка проведених аудитів органами Державної аудиторської служби України впродовж 2014-2016 рр.*

* Побудовано автором на основі джерела [4]

Значну увагу Державна аудиторська служба України приділяє не тільки виявленню фінансових і бюджетних порушень, а й наданню об'єктивної, неупередженої та обґрунтованої оцінки і рекомендацій щодо підвищення ефективності, результативності й економності витрачання бюджетних коштів і запобігання здійсненню різних видів порушень у майбутньому. Про це свідчить проведення аудитів, що спрямовані на встановлення причин невиконання запланованих показників та пошук додаткових резервів та альтернативних джерел фінансування запланованих заходів. Упродовж 2014-2016 рр. найбільше

проведено державних фінансових аудитів діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки: у 2014 р. – 147, у 2015 р. – 97, у 2016 р. – 86 (рис. 1).

Важливим органом, дії якого спрямовані на забезпечення фінансово-бюджетної дисципліни, є Державна Казначейська служба України. Результати казначейського контролю свідчать, що нецільове використання бюджетних коштів є досить поширеним явищем у бюджетній практиці України. Воно негативно позначається на розвитку не тільки окремих галузей економіки, але й соціальної сфери, що зумовлює зниження рівня соціального захисту населення, зростання кількості об'єктів незавершеного будівництва та ін. [5, с. 7] Ця проблема потребує негайного вирішення шляхом забезпечення повного, цільового використання бюджетних коштів згідно із затвердженими параметрами бюджетного розпису і кошторису, що сприятиме поступовому, динамічному розвитку соціально-економічної сфери держави.

У випадку виявлення фактів нецільового використання бюджетних коштів і інших порушень Державне казначейство має право призупинити видаткові операції по рахунках розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, вимагати дотримання бюджетного законодавства безпосередньо чи при взаємодії з іншими органами виконавчої влади.

Таким чином, контрольні заходи щодо дотримання фінансово-бюджетної дисципліни розпорядниками бюджетних коштів здійснюють різні органи, які функціонують відокремлено один від одного. Відтак, звіти окремо взятих контрольних органів є різними, не впорядковані правила оцінки їх ефективності, немає зведеної звітності.

Більшість контрольних органів здебільшого використовує метод наступного контролю. Тобто відбулися допущені порушення, неефективне використання бюджетних коштів, і тільки після цього контрольні органи досліджують проблему й пропонують міри покарання. Контрольні органи не відповідають за досягнуті соціально-економічні результати. Створення ж

науково обґрунтованої системи державного контролю дозволить вирішити важливе завдання – перетворити формальний контроль в превентивний.

Окрім того, немає чіткого визначення місця і ролі кожного контрольного органу, відсутнє чітке розмежування сфер їх діяльності, має місце нерациональний поділ обов'язків між суб'єктами контролю [6, с. 244]. Адже надмірна їх кількість супроводжується дублюванням функцій, паралелізмом і, як наслідок, недостатньо високою ефективністю діяльності.

Тому розвиток ринкових відносин в Україні потребує докорінної реорганізації системи органів фінансового контролю. Адже в ефективній системі державного контролю зацікавлені всі суб'єкти бюджетного процесу, оскільки дотримання фінансово-бюджетної дисципліни дасть змогу забезпечити як інтереси держави, так і громадян [7, с. 43].

З огляду на результати перевірок контролюючих органів і економічну ситуацію в країні з метою зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни, цільового, ефективного витрачання бюджетних коштів та оптимізації витрат бюджету необхідно:

- підвищити ефективність державного фінансового контролю завдяки прийняттю єдиної концепції, яка повинна встановити єдині правові засади діяльності контролюючих органів та механізм їх взаємодії; розроблення заходів щодо попередження порушень, забезпечення цільового використання бюджетних коштів, підвищення ефективності їх використання;

- підвищити відповідальність за витрачанням бюджетних коштів, виконанням бюджетних та державних цільових програм;

- при виконанні бюджету учасникам бюджетного процесу в рамках встановлених повноважень виходити з необхідності досягнення запланованих результатів з використанням найменшого обсягу коштів і досягнення найкращого результату (результативності).

Таким чином, завдяки вищезазначеним заходам можна покращити фінансово-бюджетну дисципліну в контексті ефективного використання державних фінансових ресурсів країни, законності фінансової діяльності

господарюючих суб'єктів, виявлення та усунення причин і умов, що сприяють виникненню протиправних дій учасників бюджетного процесу.

Висновки і пропозиції. Фінансово-бюджетна дисципліна має важливе значення для реалізації державної політики, досягнення стратегічних національних цілей країни, сприяє раціональному розподілу ресурсів та ефективному наданню послуг. Проте в Україні існують об'єктивні фактори, котрі зумовлюють необхідність її підвищення. Адже в бюджетному процесі спостерігаються постійні порушення такої дисципліни, які виникають внаслідок недотримання вимог нормативно-правових актів, суперечливості норм чинного законодавства. Її покращення залежить від дієвості системи державного фінансового контролю, злагодженої співпраці учасників фінансово-бюджетних відносин. Це дасть змогу своєчасно та в повному обсязі здійснити фінансові зобов'язання та досягнути належних соціально-економічних результатів.

Бібліографічні посилання:

1. Альбеков З. А. Развитие государственного финансового контроля в современных условиях. Учет и статистика. 2014. № 4 (36). С. 57-65.
2. Станкевич Г. В. Современные подходы к пониманию института финансового контроля. Инновационная наука. 2015. № 8. С. 123-126.
3. Звіти Рахункової палати України за 2014-2016 рр. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826?page=0>.
4. Звіти Державної аудиторської служби України за 2014-2016 рр. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
5. Бойко А. С., Шевченко М. В. Проблемы неэффективного использования бюджетных средств. Культура народов Причерноморья. 2014. № 273. С. 7-10.
6. Федорова А. Ю., Зобова Е. В. Финансовый контроль за целевым использованием средств бюджета. Социально-экономические процессы. 2011. № 5-6. С. 238-245.
7. Писарева Е. Г. Значения контроля за деятельностью государственных учреждений (административно- и финансово-правовые аспекты). Ленинградский юридический журнал. 2012. № 2. С. 43-49.

List of references:

1. Albekov Z. A. (2014). Razvitie gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v sovremennyih usloviyah. Uchet i statistika, 4 (36), P. 57-65.
2. Stankevich G. V. (2015). Sovremennyye podhodyi k ponimaniyu instituta finansovogo kontrolya. Innovatsionnaya nauka, 8, P. 123-126.
3. Zvity Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2014-2016 rr. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826?page=0>.
4. Zvity Derzhavnoi audytorskoï sluzhby Ukrainy za 2014-2016 rr. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/index>.
5. Boyko A. S., Shevchenko M. V. (2014). Problemyi neeffektivnogo ispolzovaniya byudzhethnyih sredstv. Kultura narodov Prichernomorya, 273, P. 7-10.
6. Fedorova A. Yu., Zobova E. V. (2011). Finansovyy kontrol za tselevyim ispolzovaniem sredstv byudzheta. Sotsialno-ekonomicheskie protsessyi, 5-6, P. 238-245.

7. Pisareva E. G. (2012). Znacheniya kontrolya za deyatelnostyu gosudarstvennyih uchrezhdeniy (administrativno- i finansovo-pravovyye aspekty). Leningradskiy yuridicheskiy zhurnal, 2, P. 43-49.

SCIENTIFIC JOURNAL

Economics and Finance

№ 9 / 2018

Published by:

Droblyazko S.I.,
p/b 5720, Dnepropetrovsk, Ukraine
<http://ecofin.at.ua>
ecofin.at.ua@gmail.com

График проведения Международных научно-практических конференций 2018 г.

Название конференции	Дата проведения	Последний срок подачи материалов	Срок выхода из печати эл.версии сборника
Global challenges of contemporary issues , Paris, France	28.09.2018	27.09.2018	15.10.2018
Strategic research directions , Coventry, United Kingdom	26.10.2018	25.10.2018	15.11.2018
Actual scientific research , Rome, Italy	23.11.2018	22.11.2018	15.12.2018
Current directions of scientific research , Nuremberg, Germany	28.12.2018	27.12.2018	15.01.2019

E-mail: org@conferencii.com

Site: <http://conferencii.com>

График публикации коллективных научных монографий на 2018 год

Название конференции, исходные данные издательства	Срок предоставления материалов	Срок выхода эл. версии
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Проблемы экономики и менеджмента . Dublin, Ireland	28 сентября 2018	октябрь 2018
Роль финансово-кредитной системы в современных экономических условиях . Nuremberg, Germany	28 октября 2018	ноябрь 2018
Стратегическое управление и планирование в условиях трансформирующейся экономики . Lisbon, Portugal	28 ноября 2018	декабрь 2018
Формирование механизма устойчивого развития экономических систем . Plovdiv, Bulgaria	28 декабря 2018	январь 2019

Авторам выдаются справки об участии в разработке научных хозрасчетных тем:

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ государственной регистрации 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ государственной регистрации 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ государственной регистрации 0113U007516).
- 4) Проблемы социально-экономического развития предпринимательства (№ 0114U006191).
- 5) Формирование и совершенствование механизма устойчивого развития экономических систем (№ 0114U006192).
- 6) Повышение эффективности управления предприятиями различных организационно-правовых форм в условиях финансово-экономической нестабильности» (№ гос. регистрации 0114U006193).
- 7) Социально-экономические проблемы менеджмента (№ гос. регистрации 0114U006189).
- 8) Проблемы занятости и регулирования трудовых отношений в отраслях экономики (№ 0114U006190).
- 9) Методологические и практические основы экономики природопользования» (№ 0114U006194).

Редакция научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

ISSN 2311-3413

Журнал включен в международные наукометрические базы:

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 74,6)

Ulrich's Periodicals Directory

Google Scholar

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке [eLIBRARY.RU](http://elibrary.ru)

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: английский, русский, украинский.

Прием статей – до 28 числа каждого месяца.

К публикации принимаются статьи, оформленные в соответствии со следующими требованиями:

1. Объем статьи – 10-25 страниц, включая иллюстрации, таблицы, графики, список литературы.

- поля верхнее и нижнее, левое и правое – 2,0 см.
- межстрочный интервал – 1,5
- шрифт «Times New Roman» – 14
- абзацный отступ – 1,25 см (не допускается создание отступа с помощью клавиши Tab и знаков пропуска);

- текст выравнивается по ширине;
- ориентация – книжная, без переносов, без постраничных сносок.

2. Ссылки на источники необходимо делать по тексту в квадратных скобках с указанием номеров страниц в соответствии источником. Например: [2] или [5, с. 131].

3. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном порядке.

4. Рисунки, таблицы и графики должны иметь названия, а в случае если их в статье несколько, то и нумерацию.

СТРУКТУРА СТАТЬИ

. Общие требования: основной текст статьи должен содержать такие обязательные элементы:

- постановка проблемы;
- анализ последних исследований и публикаций;
- выделение нерешенных ранее частей общей проблемы;
- цель статьи (постановка задачи);
- изложение основного материала исследования;
- выводы.

2. Рисунки и таблицы необходимо подавать в статье непосредственно после текста, где они упоминаются впервые, или на следующей странице. Все элементы рисунка должны быть сгруппированы.

3. Формулы в статьях должны быть набраны с помощью редактора формул (внутренний редактор формул в редакторе Microsoft Word for Windows).

4. Статья должна содержать названия статьи, аннотации и ключевые слова на английском и русском языках, объем аннотации от 50 до 120 слов, количество ключевых слов - минимум 5 слов.

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- индекс УДК (в верхнем левом углу страницы);
- индекс JEL Classification (Journal of Economic Literature);
- фамилия и инициалы автора (-ов), ученая степень, ученое звание и название статьи на английском и русском языках (не более 3-х авторов), **для зарубежных авторов** - только на английском языке;
- аннотация на английском и русском языках, **для зарубежных авторов** - только на английском языке;
- ключевые слова на английском и русском языках, **для зарубежных авторов** - только на английском языке;
- текст статьи;
- список литературы;
- список литературы на английском языке (транслитерация).

Предпочтение отдается рукописям на английском языке. По желанию автора статья может быть переведена в редакции за дополнительную плату.

Контактная информация:

E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com

Сайт: <http://ecofin.at.ua>

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.