



Changing Paradigm in Economic & Management Systems



Volume - II

Edited By
Amit Goel
Tetiana Bochulia



CHANGING PARADIGM IN ECONOMICS AND MANAGEMENT SYSTEMS

Edited By Amit Goel, Tetiana Bochulia

Volume II

OLDIPLUS⁺
2020

UDC 338.2(540+477)(075)
C45

C45 Changing paradigm in Economics and Management Systems. Volume II. /
Ed. by Amit Goel, Tetiana Bochulia. – Kherson : Publishing house «OLDI-PLUS»,
2020. – 176 p.

ISBN 978-966-289-370-0

This book has covered all the major topics of Economics and Management. This book, written in more student-friendly mode providing a comprehensive picture of the changing trends in Economics and Management System. The content is more plausible, informative and interesting for students. A good number of figures, diagrams, data and tables make the book more interesting and easier to understand. This book contains the information of the Two major nations of the world, viz. India and Ukraine.

The book contains all the necessary material not only for acquisition of lecture and practical classes but also for the organization of Independent work of the student using active learning method.

UDC 338.2(540+477)(075)

ISBN 978-966-289-370-0

© The team of authors, 2020

Editorial Board



Nina, Avanesova, Professor and Head of the Department of Management and Public Administration, Doctor of Economics, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine, expert in the National Agency for Higher Education Quality in the specialty management. Total number of articles 184 publications in Ukrainian and foreign editions (of which 1 monograph, 116 articles; 3 articles in Scopus scientific-metric database, and 1 -Web of science), Citation Index - "9", h-index - "5"



Liliya Popova, Doctor of Law, Ph. D. in Economy, Associate Professor, Professor of Finance and Credit Department of Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture.
Guest Professor of Slovakia at the decision of the Executive Board and the President of the European Institute of Postgraduate Education of Slovakia



Liudmila Lomovskykh, Doctor of economic sciences, Professor of the University, Head of the Department of Applied Economics and International Economic Relations , Kharkiv National Agrarian University named of V.V. Dokuchaev, Kharkiv, Ukraine



Ievheniia Markova, Doctor of Economic Sciences. Areas of interest Management and Innovation in the Maritime and Agriculture Industries, Kherson Maritime College of Fisheries, Ukraine



Hanna Strokovych, Professor at the Department of Management, Logistics and Economic Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic. Annually approve the results of scientific research taking part in international conferences and seminars, publish the results of the research in specialized scientific journals, including international editions with impact factors (Scopus, Web of Science).



Ludmila Nazarova, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management of Organizations and Foreign Economic Activity of Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University. She is the author of more than 100 articles, 5 textbooks, 3 scientific monographs, including international. Ludmila Vladimirovna has 1 patent and 5 copyright certificates for scientific works. She takes an active part in the certification of scientific and pedagogical personnel.
She is a member of the editorial board of the specialized scientific journal & Scientific Bulletin of Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University: Series of Economic Science.

Editorial Board



Iuliia Ushkarenko, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economics and International Economic Relations, Kherson State University. Author of more than 315 scientific and scientific-methodological works, of which 257 scientific and 58 have educational-methodical character, author of 1 single monograph, co-author of 10 collective monographs, 2 educational-methodical manuals, 1 educational-methodical and 1 educational manuals.



Olena Kovalyova is an Assistant Professor of Accounting and Audit Department of Kharkiv National Agrarian University V.V. Dokuchaev, Kharkiv, Ukraine. She is engaged in research of the theory and organization of accounting and analytical support to the system of management of expenses of the subjects of agribusiness, and also questions of improvement of the economic mechanism of increase of efficiency of production of raw materials for the sugar industry. Has 10 years of teaching experience. She is the author of many articles, monographs, textbooks and other methodological developments on the topic of research.



Lesia Sheludko, Doctoral candidate of the Department of Land Resources Management and Cadastre, Associate Professor of the Department of Applied Economics and International Economic Relations, Candidate of Economic Sciences, Kharkiv National Agrarian University name V.V. Dokuchaev, Kharkiv, Ukraine.



Iryna Nadtochii, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics. Deputy Director for Educational, Methodological and Scientific Work. Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Kherson Branch



Hanna Ohor, Lecturer, Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Kherson Branch, Department of Economics

S. No	Contents
1	Customs Duties and Tariffs as A Method of Fostering the Agricultural Export- Liudmyla Nazarova
2	Enterprise Stability Management as A Guarantee of The State Economic Security- Ivan Kischak, Iryna Savarina
3	Clustering in Business Environment- Advokatova Nadiia
4	Quality Management Adaptability In Higher Education- Asalf Habtegeorgis, Professor G.C Maheshwari, Professor Rajan Yadav
5	The Role of Production Management and Agribusiness In the System of Effective Business Planning and Solution of Strategic Tasks- Ponomarova M. S.
6	Prospects For Implementation Of Public-Private Partnership Program In The Agrarian Sector Of Ukraine- Markova Ievheniia.
7	Essence of Competition and Competitiveness as Moving Forces of Development of the Economy of The Region- Nadtochii Iryna, Ohor Hanna
8	Theoretical aspects of the enterprise cost management system- Olena Kovalyova
9	The Role of The Shadow Economy and Its Control in The National Economy- L.M. Popova, L.V. Sheludko, A.U. Dotsenko
10	Enterprise Economic Security Management Concept- Avanesova Nina, Serhiienko Yuliia
11	The Problem of Internet Depends on Youth- Lesik Irina
12	Enablers of Sustainable Growth in the Tourism Industry in Thailand- Dr. Mohd. Faheem
13	India Mauritius Tax Treaty- Dr. Ruchi Mehrotra Joshi
14	Cost management in entrepreneurial activity of an agricultural enterprise- Nataliia Yefremova

Preface

The world around is a trinity of social, economic, ecological systems, the balance of which for humans has become the basis for the development and implementation of the concept of sustainable development. Accordingly, appropriate management turned out to be in demand, which is characterized by behavioral and technological innovations in economic development. Current trends of change associated with the processes of globalization, informatization, intellectualization of the economy and society have strengthened the role of information, digital and professional transformation tools, thus providing a management process at the micro and macro levels. Recently, scientists have not ignored the issue of modifying the economy and making proposals that contribute to innovations for the development of economic concepts.

The presented book is a scientific work, in which the authors posed the urgent task of innovative development of the economy and made proposals for its solution. A distinctive feature of this study is the availability of developments that contribute to the realization of the potential of the economic system, taking into account the latest methods, principles and procedures.

The authors have formulated a sufficient number of conclusions and ideas that are innovative in nature. Their position on innovation in economic development and the priority of ideas, knowledge, technologies, intelligence in conducting business and strengthening the business reputation of entrepreneurial structures has been convincingly proven. A number of authors' proposals are not limited only to the innovative aspect of the development of instruments of economic development, but are holistic in nature and relate to Inflation; Economic Growth; Economics of nature Management and Environmental Protection; Monetary Policy; Management; Human resource; Finance; Marketing; Information technology; Accounting and Taxation; Entrepreneurship; Sustainable Finance, HR, Marketing and other. In total, the results of scientific research have allowed to form a new concept of innovative development of the modern economy in all aspects of globalization, integration and technologicalization.

The material of the book is set forth clearly, contains interesting proposals and is characterized by a non-standard approach to solving the issue of developing the economic system and its components, for which theoretical and practical aspects of innovation are involved. The results of the scientific research presented in the book will be of interest to everyone involved in the development of economic science, management practice, the relationship between formal and informal institutions. The book is equally useful for theorists and practitioners, leading and young scientists

conducting research to achieve a common goal – the development of science, economic systems and society as a whole.

Tetiana Bochulia
Doctor of Economics Science, Professor,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
Member of the London Academy of Science and Business,
Head of Accounting, Audit and Taxation Department,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade,
Kharkiv Ukraine

CUSTOMS DUTIES AND TARIFFS AS A METHOD OF FOSTERING THE AGRICULTURAL EXPORT

Liudmyla Nazarova*

Одной из важнейших задач на современном этапе развития отечественного АПК является интеграция в мировую рыночную среду. Предпосылкой этого процесса, вместе с другими факторами, является расширение участия Украины в мировой торговле. Что касается тенденций дальнейшего развития мирового рынка продовольствия, то проявляется она в первую очередь в активной конкуренции на мировых рынках сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности, которые уже являются интегрированными через интересы определенных политических и экономических блоков стран. Подтверждением этого есть сформированный на принципах защиты интересов производителей и потребителей аграрный рынок стран ЕС. В частности, среднономинальная импортная пошлина в странах ЕС равна 51,4 % для стран-членов ВТО и 67,2 % для остальных стран, а средневзвешенная ставка ввозной пошлины почти вдвое выше [1].

Несмотря на то, что по характеру действия пошлина - экономическая категория, ее применение может иметь как экономический, так и политический характер. Введение пошлины может быть средством экономического давления на страны или создание режима наибольшего содействия по политическим мотивам. Поэтому, по нашему мнению, с точки зрения мотивации целесообразно определить экономическую и торговopolитическую роль таможенного тарифа. Экономическая роль таможенного тарифа связана в первую очередь с тем, влияя на цену товара и отделяя национальный рынок от мирового, повышая уровень цен на товары, пошлина активно влияет на конкурентоспособность товара, что, в свою очередь, сказывается и на уровне накопления капитала, темпах развития, нормах прибыли в отдельных отраслях экономики, нивелируя разницу, которая сложилась в международных и национальных условиях производства.

Объектом государственного регулирования импорта в АПК Украины являются две группы товаров: импортные товары, предназначенные для использования в процессе аграрного производства (техника, сельскохозяйственные машины, светлые нефтепродукты, пестициды, удобрения, семена и другое); импортная продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности. Указанные группы товаров в значительной степени отличаются как значением и местом на внутреннем рынке, так и возможными подходами к регулированию их импорта.

* Professor of Management and Economics Department, Doctor of Science in Economics, V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University. e-mail: Ludaviva@gmail.com

Нет необходимости говорить о том, что упомянутые приоритеты заслуживают внимания, кроме того, они имеют принципиальное значение для развития АПК. Но в данном случае они не гармонизированы и достаточно сложно выявить преимущества или недостатки отдельных приоритетов. В таких условиях сложно оценить соотношения факторов как внутреннего, так и внешнего характера. Анализ Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" (№ 959-ХІІ от 16 апреля 1991 года) показывает, что приоритеты концентрируются в таких направлениях, как самостоятельность и независимость государства в осуществлении внешнеэкономической деятельности на территории Украины; обязательность неуклонного выполнения всех договоров и обязательств в отрасли международных экономических отношений; право субъектов внешнеэкономической сферы добровольно вступать во внешнеэкономические связи; недопустимость демпинга при ввозе и вывозе товаров, эквивалентность при обмене товаров, конкурентоспособность товаров, стабильность валютного курса, конвертированность валюты, привлечение инвестиционного капитала, диверсификация экспорта и импорта товаров, доступ к передовым технологиям, стабильность учетных ставок НБУ, использование абсолютных и относительных преимуществ государства.

Одним из важнейших вопросов в процессе интеграции стран Центрально-восточной Европы в ЕС остается сфера сельского хозяйства. Комплексная поддержка этой отрасли обеспечивается в рамках Общей сельскохозяйственной политики (ОСП), а защита от иностранной конкуренции - с помощью широкого арсенала нетарифных методов, среди которых - ветеринарные и фитосанитарные ограничения, налоговая политика и др.

Проведение либерализации относительно торговли сельскохозяйственными товарами охватывали шесть товарных групп. Эти мероприятия отличаются видами барьеров и степенью открытия рынков. Были установлены базовые пошлины и выравнивающие платы, введены пятилетние концессии. Также сняты количественные ограничения, однако не предусматривалось образования зоны свободной торговли и не вводились условия stand still (не ухудшение базовых условий). Принцип "stand still", означает, что страна не имеет права ухудшать условия относительно внешнеэкономической деятельности. Характерно, что охранные мероприятия приобрели в сельском хозяйстве четко выраженные формы, которые остались неизменными еще с 1991 г. и используются в таком же виде и сегодня. Это, в частности, прямые выплаты и компенсации фермерам на депрессивных территориях, мероприятия по поддержке цен в виде экспортных субсидий, поддержка общих услуг в сельскохозяйственной отрасли и тому подобное.

Принимая во внимание трансформационное состояние развития национальной экономики, Украина имеет все основания, чтобы в процессе будущих переговоров с ЕС относительно взаимной либерализации рынков добиваться асимметрии в открытии рынков, установления переходных периодов (сроком до 10 лет), а также использования односторонних охранных мероприятий для отдельных отраслей. В частности, это сельское

хозяйство, банковско-финансовый сектор и отдельные секторы, которые имеют преференционные условия (авиационный транспорт, телекоммуникации), а также сфера охраны окружающей среды.

Таможенно-тарифная политика государства должна направляться как на либерализацию внешней торговли и легализацию "теневых" потоков импорта, так и на защиту национального товаропроизводителя. Принимая во внимание то, что в рамках ЕС предусмотрена тарифная защита для отдельных секторов экономики, Украине необходимо ввести селективные тарифные ограничения для тех отраслей, которые могут понести наибольшие потери в процессе либерализации рынка. Прежде всего к таким отраслям принадлежат сельское хозяйство и автомобилестроение. Кроме этого, поскольку Украина является транзитным государством, важным аспектом торгового режима является предсказуемость и прозрачность таможенной политики в транспортной отрасли. Поэтому к применению таможенно-тарифной защиты в этой сфере следует подходить крайне осторожно.

Также необходимо пересмотреть саму структуру тарифной сетки Украины, поскольку она является излишне сложной сравнительно со странами ЕС, что приводит к неопределенности в предпринимательской деятельности при осуществлении торговли в случае внесения тарифных изменений, а также способствует многочисленным спекуляциям относительно классификации продукции и проявлениям коррупции в этой сфере. Уже сегодня важно как можно быстрее завершить процесс реформирования национальной системы нетарифного регулирования в соответствии с требованиями ГАТТ/ВТО, в частности в сфере санитарных, экологических и технических стандартов. Это позволит имплементировать инструменты и механизмы нетарифной защиты, которые действуют в рамках ЕС, во внешнеторговую сферу Украины, которая будет способствовать адаптации чувствительных отраслей национальной экономики к условиям либерализуемого рынка. Кроме этого, необходимо принять действенные меры с целью противодействия неофициальным торговым барьерам в форме сложных и длительных бюрократических процедур, большого количества необходимых документов и разрешений. Наличие таких барьеров ухудшает деловой климат в государстве и нивелирует усилия правительства, направленные на повышение ее инвестиционной привлекательности.

Сельское хозяйство остается одной из важнейших отраслей национальной экономики Украины, которая в большой степени определяет социально-экономическое состояние общества. Принимая во внимание то, что эта отрасль является наиболее защищенной в рамках ЕС, Украине необходима четкая и обоснованная позиция относительно постепенного и дифференцированного процесса открытия национального рынка в этой сфере. Кроме этого, уже сегодня нужно изучать возможности замены существующих мероприятий поддержки сельскохозяйственного сектора, которые запрещены в рамках ЕС, охранными мероприятиями в виде гарантированных цен и экспортных субсидий, прямых выплат или компенсаций фермерам, а также другими видами поддержки, которые

активно используются странами Центрально-восточной Европы и направлены на стимулирование структурных изменений в этой сфере.

Следует принять во внимание, что в процессе адаптации национальной экономики к более развитым экономикам стран-членов ЕС сохранение независимости выбора направлений, форм и темпов развития стратегических отраслей является чрезвычайно важным для обеспечения экономической безопасности государства.

Главным государственным приоритетом сегодня является поддержка отраслей, которые применяют конкурентоспособные технологии, имеют высокую добавленную стоимость и являются перспективными на мировом технологическом рынке. Такая поддержка должна отвечать стратегии национального инновационного развития и ее долгосрочным целям. Для эффективной реализации политики целесообразно применить весь спектр инструментов защиты внутреннего рынка, который активно используется в рамках ЕС. Это, прежде всего, таможенный контроль, квотирование и сертификация для ограничения импорта некачественной продукции и продукции, которую способны изготавливать отечественные предприятия. Кроме этого, предоставление государственной поддержки предприятиям в приобретении иностранных лицензий и технологий даст возможность быстро модернизировать национальное производство и получить технологические преимущества на международных и внутренних рынках.

В таблице 1 представленные тарифы на основные виды сельскохозяйственной продукции в Украине и ЕС.

Таблица 1

Уровень тарифной защиты в Украине и ЕС по некоторым видам сельскохозяйственной продукции

Товарная группа	Украина			ЕС		
	Средний связанный тариф, %	Средний тариф РНБ, 2018 г., %	Максимальный тариф РНБ, 2018 г., %	Средний связанный тариф, %	Средний тариф РНБ, 2018 г., %	Максимальный тариф РНБ, 2018 г., %
Живые животные, мясо и мясопродукты	13,0	11,0	20	24,1	23,2	162
Молоко и молочные продукты	10,0	10,0	10	52,3	49,4	163
Овощи, фрукты и живые растения	13,1	9,8	20	10,3	11,3	161
Зерно и продукты его переработки	12,7	12,7	20	21,3	17,5	111
Сахар и кондитерские изделия	17,5	17,5	50	26,4	27,5	118
Продукты сельского хозяйства	11	9,7		13,5	13,5	

Источник: [2,3]

Эта таблица свидетельствует о некоторой несимметричности в торговых режимах, в частности, в уровнях тарифной защиты сельского хозяйства. Средний связанный тариф на продукты сельского хозяйства складывается в ЕС 13,5 %, в то время как Украина при вступлении в ВТО обязалась "связать" тарифы на продукцию сельского хозяйства на уровне 11,1 %. Кроме того, наибольший уровень тарифной защиты в ЕС имеет рынок молока и молокопродуктов - 163 %, тогда как в Украине - 10 %, да и все другие виды продукции имеют уровень защиты свыше 100 %, в Украине лишь по сахару и кондитерских изделиях он достигает 50 %.

Анализ влияния тарифов и ценовой конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров был проведен нами за 2006-2018 гг. Такой длительный период времени предоставляет большую объективность проведенному анализу, принимая во внимание значительные ежегодные колебания внутренней и мировой конъюнктуры рынков сельскохозяйственной продукции. В анализе нами были использованы следующие показатели:

- действующий импортный тариф для стран, которым Украиной предоставлен режим наибольшего благоприятствования (РНБ), в каждом из проанализированных годов (2006-2018 гг.) %;
- разница внутренних и внешних цен в каждом из проанализированных годов (2006-2018 гг.) %;
- ожидаемый связанный тариф, который будет максимальным пределом защиты украинского рынка соответствующего товара в пределах ВТО, %. Связанный тариф - тариф, характеризующийся как максимальный предел защиты рынка, выше которого Украина примет обязательство не повышать ставку импортного тарифа на определенный товар в соответствии с договоренностями, которые были достигнуты при вступлении Украины в ВТО.

Для сопоставления данных ставки специфических импортных тарифов были конвертированы в свои адвалорные эквиваленты. Для этого использовались статистические данные Государственной таможенной службы Украины относительно стоимости единицы экспорта/импорта соответствующего товара и был сделан мониторинг законодательных изменений в тарифном регулировании импорта аналогичного товара в Украину. Разница цен являет собой процентное отношение разницы между внутренними ценами реализации продукции сельскохозяйственными производителями конкретного продукта и внешними ценами (ценами на границе Украины) к соответствующим внешним ценам (цен на границе).

Формулы для расчетов приведены ниже:

$$\Delta P = \frac{P_d - P_w}{P_w} \times 100\%, \quad (1.1)$$

где ΔP – разница рыночных цен;

P_d – внутренняя цена реализации сельскохозяйственными товаропроизводителями;
 P_w – внешняя справочная цена.

$$P_w = P_b \times R_{\text{exc}} \times C_q - T \quad (1.2)$$

где P_b – цена на границе Украины на условиях FOB или CIF;

R_{exc} – официальный обменный курс НБУ;

C_q – коэффициент поправки на качество товара;

T – расходы на перевозку, хранение и переработку в расчете на единицу товара.

Если разница цен имеет минусовое значение, которое отражается на графике ниже нулевой отметки, то по цене отечественная продукция является конкурентоспособнее по сравнению с ценой аналогичного импортного товара. Если разница цен имеет положительное значение, отражающееся на графике выше нулевой отметки, то импортный товар по цене дешевле, чем аналогичный товар отечественного производства. Превышение позитивного значения разницы цен над предельным тарифом свидетельствует, что при уплате ставки импортного тарифа импортная продукция будет оставаться конкурентоспособнее по цене, чем отечественная, а в ситуации, когда позитивное значение разницы цен ниже предельного тарифа, отечественный товар будет оставаться более конкурентоспособным по цене сравнительно с импортным уплаты пошлины.

Проведем анализ для пшеницы мягкой, не семенной. Анализ действующих тарифов показал, что высокие таможенные тарифы на уровне 40-50 % (в пересчете на адвалерную ставку) не влияли на цены отечественных сельскохозяйственных производителей пшеницы, а, соответственно, и на их доходы от реализации. Цены реализации пшеницы в течение анализируемого периода оставались низкими, часто даже ниже цен на границе (в течение 6 лет из 12 проанализированных). Это является свидетельством высокой конкурентоспособности украинской пшеницы как экспортно-ориентированного товара. В урожайные годы экспорт пшеницы стабильно увеличивается. Выходные даны представленные в табл. 2

Таблица 2

Исходные данные для оценки цен и тарифов на пшеницу мягкую, не семенную

Годы	Действующий тариф для РНБ, %	Разница между ценами, %	Связанный тариф, %
2008	22	-55	18
2009	62	62	18
2010	58	18	18
2011	55	-10	18
2012	40	18	18

Окончание таблицы 2

2013	42	-3	18
2014	44	-7	18
2015	50	44	18
2016	45	3	18
2017	44	2	18
2018	40	-2	18

На рис. 1 представлены данные относительно оценки уровня цен и тарифов на пшеницу мягкую. Таким образом, уровень защиты внутреннего рынка пшеницы является достаточным, а снижение импортного тарифа не повлияет на цены и доходы сельскохозяйственных производителей от реализации пшеницы.



Рис. 1 Сравнение цен и тарифов на пшеницу мягкую, не семенную за 2009-2018 гг.

Сделаем аналогичные расчеты для семян подсолнечника (табл. 3). Последние 13 лет разницы между внутренними и внешними ценами семян подсолнечника имеют минусовое значение, то есть внутренние цены меньше внешних. Это свидетельствует о высоком уровне конкурентоспособности отечественных семян подсолнечника. Их предложение является достаточным не только для удовлетворения растущих потребностей пищевой промышленности, но и для экспорта семян. Оба товара как семена подсолнечника, так и подсолнечное масло являются экспортными товарами. В 2017-2018 маркетинговом году доля Украины в мировом производстве подсолнечного масла составила 32%, подсолнечного шрота – 29%. Объемы экспорта украинского подсолнечного масла составили 5,3 млн т, подсолнечного шрота – 4,2 млн т. Основную конкуренцию в данном сегменте для нашей страны составляют Россия, Аргентина и страны ЕС [4]. В табл. 2 представлены исходные данные для оценки уровня цен и тарифов для семян подсолнечника.

Таблица 2

Исходные данные для оценки уровня цен и тарифов для семян подсолнечника

Годы	Действующий тариф для РНБ, %	Разница между ценами, %	Связанный тариф, %
2006	170	-35	10
2007	230	-20	10
2008	225	-7	10
2009	15	-10	10
2010	15	-5	10
2011	15	-15	10
2012	15	-35	10
2013	15	-20	10
2014	15	-7	10
2015	15	-10	10
2016	15	-5	10
2017	15	-15	10
2018	15	-20	10

На рис. 2 представлены данные относительно оценки уровня цен и тарифов на семена подсолнечника.

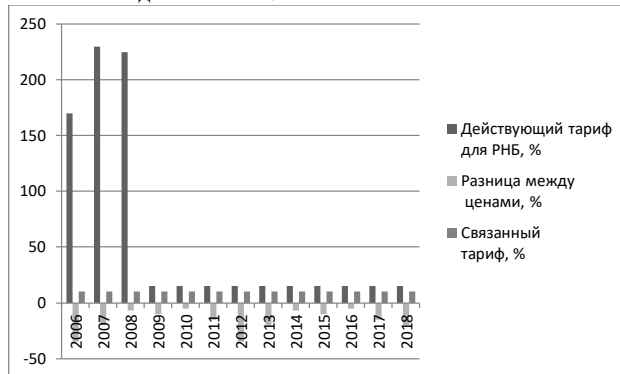


Рис. 2. Сравнение цен и тарифов на семена подсолнечника за 2006-2018 гг.

Импортный тариф, который действовал в 1997-2004 гг., был установлен на необоснованно высоком уровне 500 евро за 1т, что составляло 250 % в пересчете на адвалерное в 2000 г., и 227 % в пересчете на адвалерное в 2004 г. Анализ разницы цен показал, что ставка импортного тарифа на семена подсолнуха, которая действует после вступления Украины в ВТО, является достаточной для обеспечения конкурентоспособности по цене отечественного сырья по сравнению с импортной. Для перерабатывающих предприятий подсолнух отечественного производства будет оставаться по цене привлекательнее, чем импортный. С июля в 2005 г. ставка ввозной пошлины на семена подсолнуха уже снижена до 15 %. В 2018 г. в Украину было ввезено 24 тыс. т семян подсолнечника, основной объем приходится на

посевной материал. Таким образом, многократное снижение импортного тарифа на семена подсолнуха не повлияет на снижение объемов производства и доходы сельскохозяйственных производителей от его реализации [4].

При сравнении ценовой разницы между внешними ценами и ценами отечественных сельскохозяйственных производителей с действующими и связанными тарифами после вступления в ВТО мы пришли к заключению, что высокие таможенные тарифы не влияют на цены отечественных сельскохозяйственных производителей, которые остаются низкими, часто даже ниже внешних цен. Это отображает тот факт, что Украина есть нетто-экспортером большинства первичной продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. Более того, за исключением свинины, ценовая разница между внешними ценами и ценами отечественных производителей в процентном измерении является значительно ниже, чем связанные тарифы, которые действуют с момента вступления в ВТО. Это значит, что влияние тарифов на отечественные цены будет незначительным. Таким образом, можно сделать вывод, что низкий уровень связанных тарифов, который действует после вступления в ВТО, не создает дополнительного давления на производителей, потому что основные виды продукции сельского хозяйства по цене являются более конкурентоспособными, чем импортные товары. Эти выводы подкрепляются долгосрочными прогнозами мировых цен. В результате применения развитыми странами экспортных субсидий мировые цены на большинство сельскохозяйственной продукции являются заниженными.

Исследования свидетельствуют, что ключевым заданием налогового стимулирования экспортно-импортной деятельности субъектов предпринимательской деятельности на аграрном рынке должно стать содействие импорту необходимых для внутреннего производства товаров, увеличения объемов экспорта. Отечественные экспортеры должны иметь свободный доступ к иностранным производственным ресурсам по мировым ценам. Поэтому необходимо уменьшить влияние тарифного и нетарифного регулирования на эти отрасли, обеспечить своевременное возмещение налога на добавленную стоимость. Эти мероприятия повысят конкурентоспособность отечественных товаров на внешнем рынке.

В настоящее время возможности украинского животноводства наращивать экспорт очень ограничены. На сегодня, из всех животноводческих отраслей, лишь птицеводство способно удовлетворить потребности внутреннего рынка, тогда как на внутреннем рынке свинины и говядины существует дефицит отечественной продукции. Также нестабильной является ситуация в растениеводстве, поскольку порядок квотирования экспорта должен быть комплексным. К числу ключевых проблем, которые сдерживают развитие экспортных операций с сельскохозяйственной продукцией, относится также проблема невозмещения (несвоевременного возмещения) налога на добавленную стоимость экспортерам сельскохозяйственной продукции.

Для максимальной эффективности использования налоговых рычагов влияния на экспортно-импортные операции нужен комплексный подход. То есть, для растениеводства целесообразно использовать систему прогнозирования урожая, изучать ситуацию на мировых рынках продовольствия, контролировать состояние государственных резервов, составлять балансы нормативного потребления продукции для пищевых и фуражных целей, формировать переходные запасы на следующий год. Для животноводства нужно учитывать такие показатели, как: количество скота на одну тысячу населения, ситуации на мировых рынках.

Модель налогового регулирования экспортно-импортных операций с сельскохозяйственной продукцией должна содержать такие составляющие (рис 3) :

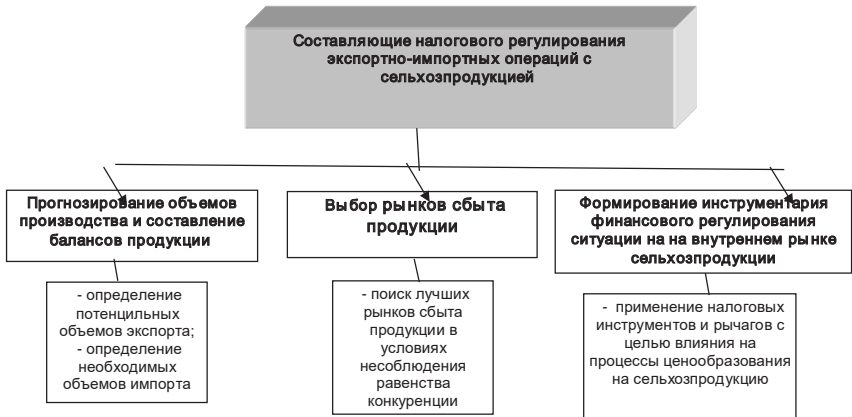


Рис. 3. Модель налогового регулирования экспортно-импортных операций с аграрной продукцией

1. Прогнозирование объемов производства и составление балансов продукции - определение потенциальных объемов экспорта сельскохозяйственной продукции на мировые рынки по видам или необходимые объемы ее импорта с целью сохранения продовольственной безопасности.

2. Определение рынков сбыта продукции - поиск своего места в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией, нахождение привлекательных рынков для сбыта продукции. Поскольку Украина является членом ВТО, то имеет ряд преимуществ по сравнению со странами, которые не являются членами данной организации. Однако, как свидетельствует практика, рынки стран ЕС и США есть для Украины недоступными в силу того, что не придерживается равенство условия конкурирования. Данным

рынкам присущий слишком значительный уровень скрытого протекционизма, примером чего служит субсидия на производство молочной продукции в странах ЕС.

3. Формирование инструментария финансового регулирования ситуации на внутреннем рынке сельскохозяйственной продукции - применение налоговых инструментов и рычагов с целью влияния на процессы ценообразования данного вида продукции [5, С. 257-261].

Важным направлением защиты внутреннего производства является осуществление мероприятий по упорядочению торговли на внутреннем рынке, перекрытия путей поступления на внутренний рынок фальсифицированных, некачественных, контрабандных товаров, сокращения торговли в неопределенных для этого местах. С целью совершенствования контроля за качеством отдельных видов продукции, которые импортируются в Украину, приняты соответствующие постановления Кабинета Министров Украины (от 09.11.1997 №94 "О совершенствовании контроля качества и безопасности пищевых продуктов" с изменениями, внесенными постановлениями Кабинета Министров Украины 26 декабря в 2011 г. № 1408). С целью улучшения оперативного реагирования на изменения конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках Кабинет Министров Украины принял Закон "О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции" от 17 июля в 1997 г. № 468/97-ВР с соответствующими изменениями и дополнениями.

Экспорт продукции в значительной степени зависит от объемов внутреннего потребления и должен обеспечивать необходимыми ресурсами развитие национального производства и необходимый уровень личного потребления для граждан страны и его роста, или, по крайней мере, недопущения падения ниже предела минимального уровня. Для внутреннего потребления используется объем ресурсов, произведенных в стране и импортированных из-за границы с вычетом экспорта и объемов накопления. Если объемы экспорта постоянно растут и их удельный вес в ВВП достаточно высок (за 2018 г. по Украине - 40 %), то при сохранении такой тенденции в течение длительного времени может сложиться ситуация, при которой на внутреннем рынке образуется дефицит ресурсов, предназначенных для внутреннего потребления. При таком условии ликвидация этого дефицита возможна единственным путем - через увеличение импортных поступлений необходимых ресурсов в страну, которое сводит на нет государственное регулирование импорта. Регулирование импорта разнообразными рычагами, в том числе высокой пошлиной, приводит к тому, что груз дополнительных расходов на импортную продукцию через увеличение таможенных сборов переносится на отечественного потребителя.

Наращивание объемов экспорта приводит к сокращению продовольствия на внутреннем рынке, расширяет возможности для импорта товаров из других стран по завышенным ценам. Появление на внутреннем рынке импортных товаров с высокими ценами подталкивает к росту цен на

отечественные товары на потребительском рынке; рост цен на отечественные товары на потребительском рынке тормозит спрос на продукцию; ограничение объемов на продукцию приводит к свертыванию объемов производства; ограничение объемов собственного производства дает возможность расширить поставки товаров из зарубежных стран на украинский рынок; с ростом объемов импорта усиливается зависимость внутреннего рынка из других стран. Следовательно, в ситуации, когда растут объемы экспорта и сокращаются объемы национального производства, государственное регулирование импорта (тарифное или нетарифное) не может дать ощутимых результатов.

Таможенно-тарифное регулирование продолжает играть ведущую роль в структуре механизмов внешнеэкономической политики стран мира. Основным инструментом таможенно-тарифного регулирования является таможенный тариф, экономическая сущность которого заключается в наполнении бюджета страны и уравнивании экономических интересов производителей и потребителей продукции. Такое определение позволяет к основным функциям таможенного тарифа, а именно фискальной, стимулирующей, регуляторной, защитной и политической, добавить и функцию общественного благосостояния.

Защитный механизм таможенного тарифа реализуется через так называемый ценовой эффект - вызванное им подорожание импортных товаров дает возможность отечественному товаропроизводителю воспользоваться ценовым преимуществом. В результате действия этого механизма устанавливается определенное соотношение между мировыми ценами и ценами на внутреннем рынке. Эффективность тарифной защиты обуславливается тем, насколько сформирован последний, а значит, какой будет конкуренция и импортозамещение на рынке, его факторы развития и прочее.

В Украине, как и в большинстве стран мира, уровень обложения импортным тарифом сельскохозяйственных товаров является выше сравнительно с остальными товарными группами. В частности, результаты ретроспективного анализа свидетельствуют о том, что таможенно-тарифная политика относительно сельскохозяйственных товаров в Украине имела протекционистский характер, а в течение 2008-2018 гг. наблюдалось ощутимое увеличение уровня тарифной защиты соответствующих товарных групп (табл. 3).

Таблица 3

Обложение импортным тарифом в Украине в 2008-2018гг., % (в пересчете на адвалерные пошлины)

Товары	Годы										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Все товары	4,2	2,7	2,5	3,1	4,6	5,0	4,9	4,4	4,7	4,5	4,6
Несельскохозяйствен ные товары	3,7	2,0	1,8	2,1	2,6	3,0	3,0	2,8	2,7	2,6	2,6
Сельскохозяйствен ные товары	21,0	21,0	21,2	28,1	27,9	26,7	22,9	27,6	31,4	32,2	30,5

На рис. 4 отображены импортные пошлины на товары, которые действовали в Украине в течение 2008-2018 гг.

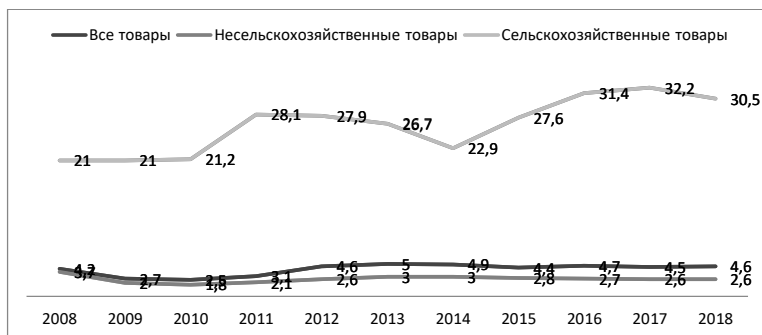


Рис. 4. Уровень импортных пошлин в Украине в 2008-2018 гг. (в пересчете на адвалерные) %

Проведенные исследования свидетельствуют, что протекционистский характер таможенно-тарифной политики относительно товарных групп 01-24 УКТ ВЭД, к которым принадлежат сельхозпродукция и продукты питания, сопровождал ряд негативных явлений, среди которых, :

- - превалирование специфической формы пошлины, которая во многих случаях имела фактически запретный характер;
- - значительная дифференциация ставок на однородные товары;
- - высокий уровень ставок таможенного тарифа на товарные позиции, которые не выращиваются на Украине (кофе, чай, пряности, цитрусы, съедобные плоды, орехи, и прочее).

Это обуславливало нерациональность структуры таможенного тарифа и способствовало формированию серых схем импорта ряда агропродовольственных групп товаров, по которым в страну, в отдельных случаях, ввозились объемы, по оценкам равняющиеся легальным объемам импорта [6]. Это как сводило на нет применение механизмов тарифной защиты, так и искажало процессы развития внутреннего рынка. Системность и масштабность этого явления и до сих пор представляет значительный риск для развития рынков агропродовольственной продукции в Украине и реализации государственной политики в этой сфере.

Импортные пошлины Украины на большинство сельскохозяйственных товаров после вступления в ВТО меньше тех, что сегодня применяет ЕС к ввозу аналогичных украинских товаров в режиме импорта. На импорт основных сельскохозяйственных товаров ЕС широко применяет импортные тарифные квоты, в пределах которых действует низший тариф. Даже в пределах тарифных квот в ЕС ставки таможенных тарифов на импорт отдельных сельскохозяйственных товаров более высоки по сравнению с

теми, которые действуют в Украине после ее вступления в ВТО на весь импорт аналогичных товаров.

При вступлении в ВТО Украина взяла обязательство применять импортную тарифную квоту лишь на один сельскохозяйственный товар - сахар-сырец из тростника. При импорте всех других сельскохозяйственных товаров должны применяться адвалерные ставки импортной пошлины (за исключением подакцизных товаров) без количественных ограничений объема импорта. Также Украина имеет обязательство не прибегать к применению положений ст. 5 Соглашения о сельском хозяйстве ВТО относительно специальных защитных мероприятий, в то же время ЕС имеет такое право для значительного перечня сельскохозяйственных товаров.

В ЕС импортные тарифы ниже на сельскохозяйственную продукцию, которая не производится в ЕС (например, кофе, чай, специи), но намного выше на основные виды продукции в пределах Общей аграрной политики и продукты переработки. Защита на границе и внутренняя поддержка вместе с ограниченной либерализацией в пределах преференциальных соглашений изолируют отдельные товары от конкуренции и порождают излишки.

Либерализация сельскохозяйственной продукции в пределах разнообразных многосторонних и региональных торговых соглашений Европейского Союза остается ограниченной. Импортируемые в ЕС от преференциальных торговых партнеров продукты переработки сельскохозяйственной продукции являются предметом налогообложения импортной пошлиной, которая имеет промышленный и сельскохозяйственный компоненты. Все промышленные компоненты получают существенный по преференциям таможенный режим, снижение тарифов на сельскохозяйственные компоненты все еще является ограниченным. На импорт большинства сельскохозяйственных товаров ЕС широко применяет импортные тарифные квоты, в пределах которых действует низший тариф. Согласно данным ВТО, ЕС имеет 89 тарифных квот на сельскохозяйственные товары, которые администрируются комиссией на основе принципов "первый пришел, - первый получил", исторического импорта и смешанных методов распределения. Средний показатель использования тарифных квот складывается 67 % ежегодно [7].

Требования ЕС к импорту живых животных и продуктов животного происхождения более жестки, чем в Украине. Они включают ветеринарно-санитарную сертификацию; требования к материалам, которые контактируют с продукцией; контроль за остатками медикаментов и других веществ; стандарты безопасности продовольствия (согласно требованиям законодательства ЕС); временные списки третьих стран, которым разрешен экспорт живых животных и продуктов животного происхождения в ЕС.

Для активизации внешнеэкономической деятельности государство должно учитывать мировой опыт развитых стран. Об активности и значимости роли предприятий в экспортном потенциале национальных экономик говорят такие статистические данные: во Франции, Италии, Нидерландах и Норвегии предприятия среднего бизнеса производят 30 %

всей экспортной продукции, в Турции - 62 %, в Южной Корее - 40 %, Китае - 50 % [65, С.44-45].

Во Франции государственное стимулирование экспорта предприятий базируется, в основном, на информационной, консультативной и финансовой поддержке предприятий, стремящихся начать и развивать внешнеэкономическую деятельность. В связи с этим во Франции создана достаточно высоко координированная структура органов государственного управления содействия экспортной деятельности предприятий, в задачу которых входит поиск предприятий, способных осуществлять экспортную деятельность, их консультирование, предоставление им финансовой помощи, информирование предприятий о рынках за рубежом, продвижение французских товаров на внешних рынках с помощью содействия участию предприятий в ярмарках, выставках, презентации продукции за рубежом, поощрение развития информационных технологий с целью распространения информации о предприятии, его продукции и услугах, страхованиях от непредсказуемых рисков, которые возникают при выполнении заказа и его гарантировании.

В Канаде для повышения экспортной активности предприятий был создан Межведомственный комитет, имеющий широкие полномочия в отрасли формирования политики поддержки экспорта предприятий среднего бизнеса; Центр изучения возможностей международного бизнеса, собирающий рыночную информацию о рынках, потенциальных партнерах и способствующий поиску партнеров за рубежом; а также общегосударственные и региональные рабочие группы, включающие специалистов, компетентных в сферах экспорта и торговли как со стороны предпринимательских структур, так и со стороны федерального и провинциальных правительств. В задание этих рабочих групп входит сбор и распространение информации относительно потенциала внешних рынков, сотрудничество с зарубежными торговыми представителями, а также с сотрудниками Центра изучения возможностей международного бизнеса. Каждая рабочая группа ежегодно разрабатывает и активно внедряет экспортную стратегию, которая учитывает все благоприятные рыночные возможности и направлена на увеличение объемов экспорта.

В США государственная политика поддержки экспорта предприятий среднего бизнеса в основном направлена на координацию деятельности разнообразных фондов для финансирования и кредитования экспортной деятельности предприятий среднего бизнеса. При заключении экспортного контракта многие американские предприятия сталкиваются с серьезными трудностями, поэтому американское правительство для урегулирования проблемы финансирования разработало программы: Export Working Capital Program и Working Capital Guarantee Program, которые внедряет Администрация по делам малого и среднего бизнеса и Эксимбанк США. В основные функции Администрации по делам малого и среднего бизнеса входит помощь в получении кредитов для предприятий, консультирование малых предприятий и защита их интересов, гарантирование экспортного

кредита. Эксимбанк способствует финансированию экспорта продукции и услуг предприятий в рамках разнообразных программ страхования, кредитования и гарантирования.

Таким образом, первое и второе десятилетия XXI века характеризуются значительным ростом открытости национальных рынков и ростом объемов производства экспортных товаров. Это подтверждается также более интенсивным развитием внешнеторговых связей по сравнению с общин экономическим ростом. Исследования свидетельствуют, что отечественная экономика еще должна пройти длительный путь эффективного интегрирования в систему международного разделения труда и товарообмена, преодолеть определенные технологические и другие препятствия на этом пути, решить проблемы осуществления прогрессивных структурных сдвигов, что в частности предусматривает усиление внимания к рациональной организации внешнеэкономических связей страны, обеспечения их динамического роста и оптимизации в условиях глобализации.

Список литературы

1. <http://www.minagro.gov.ua/>
2. World exports by provenance and destination [Электронний ресурс] / United Nations Commodity Trade Statistics Database – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/>
3. World Tariff Profiles 2009. Printed by WTO Secreteriat. [Электронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles09_e.pdf
4. Экспорт украинского зерна в 2018 году принес 7,2 млрд долларов [Электронний ресурс]. – Режим доступу: https://cfts.org.ua/news/2019/02/12/eksport_ukrainskogo_zerna_v_2018_godu_pri nes_72_mlr_d_dollarov_51665
5. Назарова Л.В. Перспективи Причорноморського регіону на світових товарних ринках / Л.В.Назарова, А.В.Огієнко. Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 25. – 2019.
6. Михайленко В.М. Моделі прийняття рішень в управлінні виробничим потенціалом агропромислового комплексу регіону / В.М.Михайленко, Н.І. Черняк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 257-261.
7. Назарова Л.В. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах світової продовольчої кризи / Л.В.Назарова //Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського: збірник наукових праць / гол.ред В.Д. Будак, гол.ред.сер. І.Т. Кішак. – Випуск 4 (102). - (Серія «Економічні науки»). – Миколаїв: МНУ імені В.О.Сухомлинського, 2014. – С. 47 – 55.

ENTERPRISE STABILITY MANAGEMENT AS A GUARANTEE OF THE STATE ECONOMIC SECURITY

Ivan Kischak*
Iryna Savarina**

Проблема обеспечения экономической безопасности каждой страны имеет особенное значение в усложняющихся условиях международных глобализационных процессов. Объективная необходимость государственного регулирования и эффективного менеджмента на разных иерархических уровнях управления в рыночных условиях обусловлена особенностями жесткой конкуренции в производственной и обслуживающих сферах жизнеобеспечения мирового сообщества.

Новый виток качества экономического развития страны достигается в первую очередь за счет эффективной работы отечественных предприятий. Большинство внутренних угроз национальной безопасности напрямую или косвенно зависят от успешности функционирования предприятий. Создание благоприятной среды для развития предприятий возвращается положительным эффектом для всей экономики. Это позволяет сделать ее конкурентоспособной и эффективной, расширить экспортную базу, повысить рентабельность производства, что в результате будет способствовать устойчивому развитию общества в целом [2 ; 7].

На уровне субъекта хозяйствования экономическая безопасность государства сравнима с устойчивостью предприятия и представляет собой существование таких экономических и производственных, а также технологических условий, при которых возможно на законных основаниях реализовывать свои экономические интересы, не вступая в противоречия с другими субъектами хозяйствования, а также устойчиво развиваться в настоящее время [6].

Предприятие представляет собой сложную систему, находящуюся в постоянном взаимодействии с внешней средой, и динамика его функционирования должна обеспечивать внутреннюю целостность его структуры. Все элементы этой системы тесно взаимосвязаны друг с другом, так что изменение одного элемента неизбежно повлечет за собой соответствующее изменение другого.

Устойчивость предприятия может быть долгосрочной и текущей. Долгосрочная (стратегическая) представляет собой соответствие внутренней среды предприятия требованиям, предъявляемым внешней средой. О долгосрочной устойчивости свидетельствуют темпы развития предприятия, которые соответствуют темпам развития рынка.

Долгосрочная устойчивость больше у тех предприятий, которые уже давно существуют на рынке, ведь процесс развития предприятия повышает этот вид устойчивости. Краткосрочная же устойчивость характеризует соответствие имеющихся на предприятии ресурсов возможностей ресурсным потребностям.

* Professor of Management and Economics Department, Doctor of Science in Economics, V.O. Sukhomlynskyi Mykolaiv National University, Mykolaiv,

** Assistant professor of Management Department, PhD in Economics, Petro Mohyla Black Sea National University, e-mail: iryna_lis@ukr.net

Проблематику прогнозирования устойчивого развития предприятия С. А. Самаль и Л. С. Самаль рассматривают через синонимичную ему экономическую безопасность [8]. Независимость экономики, ее стабильность, устойчивость, способность к постоянному восстановлению и успешному развитию являются основными условиями экономической безопасности. В свою очередь, экономическая безопасность также предполагает только устойчивое развитие. Следовательно, наблюдается неразрывная взаимосвязь между понятиями устойчивого развития и экономической безопасности страны, региона или предприятия.

В связи с этим наша позиция согласовывается с моделью обеспечения экономической безопасности государства, согласно которой все субъекты хозяйствования в государстве обязаны соблюдать общую схему действий по поддержанию национальных экономических интересов во всех сферах хозяйственной деятельности на внешних и внутренних рынках [2; 4; 7]. Таким образом, становится очевидной зависимость качества существования предприятия от норм и правил обеспечения экономической безопасности государства, ведь государство обладает многочисленными механизмами регулирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Управление стабильностью развития предприятия в контексте его значимости, роли и задач в гарантировании экономической безопасности государства в части реализации теоретических обоснований рассматриваем со стороны имеющей реальные основания и практическую значимость:

- теоретического обоснования системы и значимости взаимосвязи и взаимозависимости «предприятие – государство»;
- влияние риск-менеджмента на уровень развития предприятия.

Предприятие является основным структурообразующим элементом любой экономики. Оно выполняет не только функцию производства, но и даёт средства к существованию многих людей, несёт определённую социальную нагрузку. Соответственно, становится очевидным, что положение комплекса предприятий представляет опасность как для экономики и социальной стабильности страны и общества в целом, так и для дальнейшего развития каждого предприятия в отдельности. От конкурентоспособности отдельных предприятий, действующих внутри страны, зависит конкурентоспособность ее экономики. От того, насколько конкурентоспособны предприятия, зависит возможность их выхода на внешние рынки, объем экспорта, а также внешне-торговый баланс.

В системе «предприятие – государство» созвучным есть определение экономической безопасности государства: «Экономическая безопасность – это состояние системы экономических отношений между субъектами хозяйствования (производителями и потребителями), индивидами, государственными институтами как в рамках национальной экономики, так и в сфере внешнеэкономической деятельности, обеспечивающее возможность полной реализации и защищенность жизненно важных экономических интересов от внешних и внутренних угроз через достижение сбалансированности интере-

сов каждого из участников отношений путем оптимального соотношения с интересами других субъектов хозяйствования» [8].

Национальная безопасность государства обеспечивается в первую очередь степенью экономической безопасности предприятия. В свою очередь экономическая безопасность предприятия в нашем понимании достигается путем реализации первоочередных составляющих:

- технологической и финансовой способности противостояния неблагоприятным внешним воздействиям;
- обеспечение информационной безопасности;
- эффективной реализации ресурсно – функционального подхода;
- достижения необходимых результатов каждого из аспектов узкофункциональных подходов;
- обеспечения разумной минимизации потерь и сохранения контрольных функций за собственностью.

Концептуальные основы стратегического устойчивого развития предприятия предусматривают необходимость проведения их анализа экономики – производственной деятельности в текущий и прошедший периоды. В конкретном случае в работе рассмотрены результаты финансово – производственной деятельности предприятия в текущем периоде; конкурентоспособность предприятия на мировом рынке производства конкретной продукции; объёмы геотерриториальной ее реализации на мировом рынке сложной техники.

Теоретические основы экономической безопасности системы «предприятие – государство» основываются на результатах практической деятельности предприятия с производства сложной техники государственного предприятия «Научно – производственный комплекс газотурбиностроения (ГП НПКГ) «Зоря» - «Машпроект». Структура объемов реализации основных видов продукции предприятия формируется в 2018 – 2019 годах следующим образом. Производство турбин газовых составило соответственно: 3/23, в денежном выражении это составило: 308,9 / 3146,0 млн грн; ремонт двигателей и турбин: 28/20 единиц; соответственно 967,7 и 640,7 млн грн. В 2019 году на предприятии существенно увеличился удельный вес производства турбин с 15,4 до 67,1 % (в общих объемах реализации продукции), а ремонт двигателей и турбин сократился с 48,2 % до 13,7 %. За этот период предприятие произвело запасных частей на сумму 558,4 и 762,5 млн грн; соответственно 27,8 и 16,3% в общих объемах реализации. Сопутствующей продукции было произведено на сумму 173,3/137,1 млн грн, соответственно: 8,6 и 2,9% [4].

Стратегическое управление базируется на изучении отношений, которые характеризуются системой «окружение – предприятие».

На мировом рынке серийных газотурбинных двигателей, редукторов, газотурбинного оборудования турбогенераторов ГП НПКГ «Зоря» - «Машпроект» занимает устойчивое одно из ведущих мест, поскольку его продукция является конкурентоспособной и пользуется спросом у профильных потребителей разных стран мира. В свою очередь предприятия (компании, фирмы) – конкуренты имеют соответствующую заинтересованность в об-

ласти производства аналогичной технологически сложной техники и осуществляют ее в соответствии с возрастающими требованиями мирового рынка и ее качеством, ценовому диапазону и технологическому решению.

Основными конкурентами предприятия в разных областях выступают:

- на рынке продукции для газоперекачивающих станций: «Siemens» (Германия); «Rolls – Royce» (Англия); «General Electric» (США), авиаремонтные предприятия России;

- на рынке продукции морского назначения: «Siemens» (Германия); «Rolls – Royce» (Англия); «General Electric» (США);

- на рынке продукции для энергетики: «General Electric», «Solar» (США), «Siemens» (Германия), «Alstom» (Франция) [8].

Мировое признание указанными конкурентами ГП «Зори» - «Машпроект» свидетельствует во – первых, о возможности предприятия удержания конкурентных позиций по производству сложной техники и во – вторых, о расширении географии поставок его продукции в разные страны мира.

О мировом признании продукции ГП НПКГ «Зоря» - «Машпроект» свидетельствуют объемы ее экспорта в разные страны мира (в объемах к экспорту, %): 39,6% (2015 г); 79,5 (2016 г) и 30,1% (2018 г) – Индия; Китай – 1,1% (2015 г) до 13,7 % (2018 г); ОАЭ – 0,6 % (2015 г) до 12,8 % (2018 г); Белорусь – 1,4 % (2015 г) до 7,3 % (2018 г); в портфеле заказов на продукцию предприятия Узбекистана, Вьетнама, Ирана, России, Египта, Пакистана, стран Европейского содружества и других стран.

Существенное увеличение производства количества газовых турбин с трех (2018 г) до 23 единиц в 2019 году обусловлено заключением контрактов с стратегическим партнером ГП «Зори» - «Машпроект» - Министерством Военных сил Индии. Номенклатура поставок: газотурбинные двигатели, редуктора, комплекты запасных частей, оборудование, используемое на кораблях различного состава: всего на них эксплуатируется более 150 газотурбинных двигателей разработки ГП «Зоря» - «Машпроект».

При условии наличия заказов на продукцию предприятия (производство профильной продукции на производственных мощностях составляет более 100 агрегатов в год); чистый доход предприятия от реализации товаров, работ и услуг в 2018 году составил 2,0 млрд грн, ориентировочно в 2019 году составит 4,7 млрд грн, в 2021 году – 4,9 млрд грн. Представленные данные имеют право на существование, об этом свидетельствует следующее: в 2016 году на предприятии обеспечено производство 32 и ремонт 11 турбинных двигателей: общий объем доходов составил 4,8 млрд грн. При этом предприятие за существующим состоянием профильной деятельности на 90 % является экспортоориентированным по производству сложного машиностроительного оборудования [3; 4].

Деятельность стабильных международных компаний, фирм, предприятий убедительно свидетельствует о том, что постоянное применение системы риск-менеджмента как составной системы управления предприятием является весомой предпосылкой эффективности деятельности предприятия и расширения бизнеса. Система риск-менеджмента представляет собой процесс

управления компании с учетом непрерывного воздействия рисков на базе процесса их определения, оценки, анализа и выбора применения методов предупреждения, предотвращения или нейтрализации их последствий для достижения рационального соотношения между стратегическими возможностями компании и уровнем риска [5].

Используя теоретические разработки системы эффективного менеджмента с целью предупреждения возникновения неблагоприятных событий, предприятиям следует создать индивидуальные подходы и методики по предотвращению появления рискованных ситуаций. При построении системы управления основное внимание должно быть сконцентрировано на формировании основных критериев риск-менеджмента в виде различных ограничений, наложенных на ключевые решения как экономического, так и организационного характера. Здесь важными задачами являются выявление и оценка существующих и потенциальных рисков и создание мер по их предупреждению. Для реализации этого следует выбрать исполнителей построения системы риск-менеджмента (подразделение или группа лиц, ответственных за формирование такой системы) разработать политику управления рисками, которая включает комплекс действий и мероприятий, направленных на своевременное предупреждение, быстрое прекращение действия или избежания появления, возникновения непредвиденных негативных ситуаций.

Общая стратегия риск-менеджмента излагается в конкретном документе, что позволит более полно охватить и предусмотреть возможные рискованные ситуации [2]. Этот документ должен быть доступен сотрудникам всех подразделений предприятия и содержать методики и меры по предотвращению и предупреждению возникновения неблагоприятных ситуаций. Система риск-менеджмента должна работать так, чтобы сигнал о неблагоприятном или опасном событии поступал к руководству немедленно с целью оперативного реагирования. При возникновении тревожных событий или несоответствий в работе любого отдела предприятия, лицо, установившее несоответствие, обязано срочно известить риск-менеджера для принятия дальнейших решений по выходу из сложившейся ситуации

Построение системы риск-менеджмента предусматривает оценку ее эффективности. В частности, наличие убытков компании будет свидетельствовать о том, что система построена неправильно, а, следовательно, не учтены все факторы, которые привели к потерям. Соответственно, система реагирования на неблагоприятные события также несовершенна и требует доработки.

Реализация практического понятия риск – менеджмента должна обеспечить стабильность функционирования предприятия в ближайшей перспективе. Вышеизложенное обосновывается на том, что понятие «стабильность» предполагает не только спрос изделия на отечественном рынке, но и практическую возможность его экспорта в разные страны. К эффективным действиям мер которые следует принять относим:

1. Проведение сравнительного анализа. Объекты сравнения – существующие зарубежные аналоги, имеющий приоритетный покупательский спрос.

2. Ознакомление с технологией изделий – аналогов и привлечение к сотрудничеству владельцев интеллектуальной собственности (ученых, изобретателей) для создания конкурентоспособного изделия.
3. Определение основных свойств конкурентоспособности изделия.
4. Приобретение новейшего оборудования (реконструкция имеющегося) чтобы иметь возможность подготовки квалифицированных специалистов, которые могут выпускать изделия высшего качества.
5. Налаживание деловых контактов с зарубежными специалистами и заинтересованными фирмами.
6. Снижение себестоимости изделия и уменьшение его трудоемкости
7. Приобретение только качественного сырья.
8. Привлечение к сотрудничеству дизайнеров улучшения репутации предприятия.
9. Внедрение системы контроля за качеством выпускаемой продукции. Сравнительный анализ зарубежного изделия рекомендуется проводить по таким критериям:
 - а) технические характеристики;
 - б) надежность и долговечность;
 - в) качество изготовления;
 - г) стоимость изделия;
 - д) прочность и надежность материала, из которого изготовлено изделие;
 - е) безопасность эксплуатации;
 - ж) современный дизайн;
 - з) гарантийный срок эксплуатации.

Последовательность реализации риск – менеджмента по обеспечению стабильности развития предприятия в определенной степени может быть следующей (рис. 2)

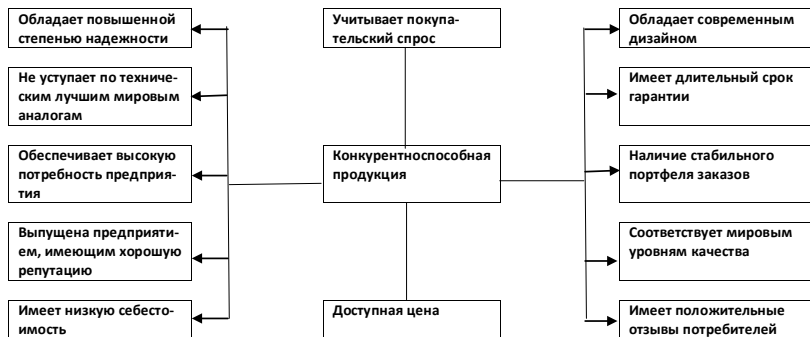


Рис. 2. Составные стабильности развития предприятия

Целью эффективной системы риск – менеджмента предприятия является предупреждение возможных финансовых, производственных, имеджевых, моральных и социально – психологических потерь. Перспективы развития предприятия предусматривают использование экономических инструментов позволяющих определить его сильные и слабые стороны, риски и возможности (например применение SWOT – анализа и других методов). Это обусловлено возрастающей конкуренцией продукции на мировом рынке, изменчивостью внешних и внутренних факторов влияющих на производственную деятельность предприятий и соответственно на безопасность государства, внутренней политической ситуацией по определению векторности развития страны, мирового признания страны в политической, экономической и социальной сферах. Практическое использование рассмотренных составных позволяет обеспечить управление стабильностью развития предприятия в контексте гарантирования экономической безопасности государства.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние защищенности предприятия от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных экономических интересов и целей.

Стабильность развития предприятия и экономическая безопасность государства имеет взаимосвязанный характер, поскольку являясь основным структурообразующим элементом экономики, выполняет функцию производства, дает средства к существованию других отраслей, несет определенную социальную нагрузку. Снижение устойчивости состояния предприятия достаточно крупного или обладающего стратегической важностью для экономики, а также в случае общей негативной тенденции, наблюдающейся у ряда предприятий, приводит к неблагоприятному влиянию на экономическую безопасность страны.

Предприятия, независимо от их статуса, нуждаются в построении и совершенствовании собственных моделей управления производственной деятельности, внедрения новых технологий предупреждения и избежания рисков, а соответственно своевременного на них реагирования.

Достижение стабильности по существу развития предприятия предполагает внедрение эффективных мер с целью изучения и внедрения составляющих, которые должны обеспечить стабильность и конкурентоспособность перспективного функционирования предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кищак И. Т. Конкурентоспособность продукции ГП НПКГ «Зоря» - «Машпроект» / И. Т. Кищак, И. В. Копытина // Сб. науч. Трудов Междунар. науч. – практ. конф. «Экономика и менеджмент – 2015 : Перспективы интеграции и инновационного развития в 9 том.»– том 5. Днепропетровск. – Биля К. О. – 2015. – С. 42 – 44.
2. Кищак И. Т. Менеджмент и администрирование : учеб. пособ. / И. Т. Кищак [и др.] ; Николаев. нац. ун-т им. В. А. Сухомлинского, Ф-т

- економіки, Каф. менеджменту орг. та внешнекон. діяльності. - Николаев : Швец В. М., 2017. - 343 с.
3. Организационно-технологические принципы осуществления внешнеэкономической деятельности ГП НВКГ "Зоря"- "Машпроект" / В. В. Лагоденко, И. Т. Кищак, Р. С. Зубков // Научный вестник Николаевского государственного университета имени В. А. Сухомлинского. Серия : Экономические науки. - 2013. - Вып. 5.1. - С. 60-66.
 4. Кищак И. Т., Глубоченко К. А., Саварина И. П., Стратегические приоритеты развития предприятий с производства сложного оборудования // ...Житомир. – 2019. № С.
 5. Кривда Е. В. Целесообразность создания индивидуальной системы риск – менеджмента на украинских предприятиях. Economics, sciens, education : integration and synergy : materials of international scientific and practical conference. 18-21 January 2016. Bratislava. – 2016. – с. 85 – 86
 6. Мясникович М. В. Управление системой обеспечения экономической безопасности / М. В. Мясникович, С. С. Полоник, В В. Пузилов. – Минск : Право и экономика, 2006. – 380 с.
 7. Обеспечение устойчивого развития региона и управление изменениями на предприятиях в условиях международных интеграционных процессов : Монография // Л.В.Назарова, И.Т. Кищак, О.В. Гурина, И.А.Иргищева, А.В. Огиенко, Т.В.Порудеева, А.В.Слюсаренко, Л.О.Кравченко, К.О. Глубоченко, И.П. Саварина, А.О. Федосова. – Николаев : ФОР Швец В.М., 2019. – 254 с.
 8. Самаль С. А., Самаль Л. С. Устойчивое развитие предприятия и экономическая безопасность государства // Механизм регулирования экономики. 2012. № 3. С. 92–99.

CLUSTERING IN BUSINESS ENVIRONMENT

Advokatova Nadiia*

Abstract. The mechanism of rational integration of business environment with the use of cluster approach is proposed. A clustering algorithm has been developed that takes into account the structural-logical sequence of operations in a business environment. The main advantages of business environment clustering are identified.

Key words: *clustering, business environment, clusters, cluster approach, clustering algorithm, hierarchical cluster dendrogram.*

Introduction. The actuality of the researched theme is firstly confirmed by the increasing of the requirements for the function of rental business-environment, qualitative using if the resources, output of rival products, services for the markets etc.

Among the main Ukrainian external-economic perspectives the integration of the country to EU persists in recent years. That`s why the using of the cluster approach can hasten an integration process notably, whereas, as practice has proven, this model is strongly used by the majority of EU countries. The constant clustering increase in the international economic structure is caused by the factor of global manufacture. As an distinctive feature of modern international economy is the acceleration of integration processes, so the economical theory and practice introduce a great number of variants and forms for business integration.

Despite the undoubted international practice of effectiveness, cluster organizational technologies in Ukraine are rarely used. However, even if there are some attempts in our country to apply cluster approaches to the structural adjustment of industrial production, the official methodological approaches to the formation of clusters / structures have not been developed to date.

* State Higher Educational Institution "Kherson State Agrarian University", Kherson, Ukraine

Research goal is to work out the sequence of the operations for the hierarchical clustering in the business-environment and the mechanisms of its realization.

Review of the latest research and literature. The problems of making cluster's form activity is regarded in the research works of foreign and domestic scientists: A. Marshall, M. Porter, P. Samuelson, B. Burkinsky, O. Amosha, L. Fedulova, M. Sharko, V. Parsyak, E. Beltukov, B. Kvasnyuk and others. However, at the moment a lot of issues have been stayed, among those it is obligatory to admit the necessity of clustering foundation, innovative approaches and methodical workbench how to run integrated corporative business-structures.

In spite of such cluster union's progress there are some cases, when the construction of them was found out as economically profitless. This, first of all, is conditioned by the absence of theoretical developments and the methodical recommendations as for the formation such unions, the calculation of clustering's quality and the sequence of the construction for getting the best clustering. Therefore any steps to solve the mentioned problem are extremely necessary and useful.

A large number of scientists, such as [1-6, 8], who are trying to demonstrate that the nature of most elements and indicators, the use of resources as a whole determines the effectiveness of the functioning of business structures, investigates the problems of constructing clustering of the business environment. And this requires the search for fundamentally new innovative approaches to technical diagnostics and the organizational structure of international business.

Despite numerous studies, the diversity of scientific opinions about the process of cluster recognition, which includes understanding the essence of the cluster as a phenomenon, its main characteristics, along with flexible, dynamic boundaries, the dependence of its structure and features from the stages of the life cycle, the diversity of manifestations in the external environment, leads to the fact that the cluster research stages (identification, primary diagnostics, designing), in principle, do not have theoretically justified methodological support [9].

Structural transformations of the global economy force existing companies to seek new fundamental forms of management, which include cluster associations.

There is the possibility of finding adaptation opportunities for enterprises of one cluster on the basis of closer links between them in comparison with the connections with enterprises of other clusters, which characterizes the possibility of obtaining additional competitive advantages and adapting the agglomeration of enterprises (V. Goncharov, L. Martynova) [10]. A partnership of interconnected enterprises may have a potential that exceeds the mere amount of their individual potentials. This allows combining co-operation and competition, reducing costs, that is, use the synergetic effect of clusters (G. Ivanchenko) [11]. If use a cumulative assessment of the integral indicator of the competitiveness of a particular industry, and on this basis of the integral indicator the development of cluster type business networks in the region can be quickly promoted (V. Semenov, O. Bilaga) [12].

M. Boyko, G. Mikhailichenko suggest: "In order to develop effective measures for the development of economic complexes in the region based on the cluster concept, it is necessary to identify the industries that have the best conditions for the creation of a cluster" [13, p. 19].

Unfortunately, the question of the economical feasibility and the theoretical justification how to join the cluster unions of the international enterprises with different types of property, territorial location of these business structures are worked out not enough, that`s why often empirical cluster`s formation doesn`t give the expected results. Therefore it can be considered that formation of the general clustering system with the hierarchical subordination from territorial to international integration unions are referred to unsolved parts of the general problem how to make the clustering within the international business-environment.

Task setting. The following scientific tasks have been set out to achieve the target goal: formation of the general clustering system with the hierarchical subordination from territorial to international integration unions are referred to unsolved parts of the general problem; definition of clustering through the function of intercluster distance and rarefaction; determining the benefits of clustering.

Statements of main issues of the study. Unlike traditional clusters, innovative clusters interact not only between companies, suppliers and clients, but also knowledge institutes, including research centers and universities [5]. This makes it possible to coordinate efforts and financial resources to create a new product, technology and enter with them into the international market.

In fact, within the cluster, it is possible to build a closed technology chain - from product creation to production and market entry. The main objective of using clustered activities is to increase the competitiveness of its participants in business structures through cluster collaboration, research, innovation, education and international support. Formation and functioning of clusters is aimed at accelerating the dynamic and effective socio-economic development of countries in which international business structures operate.

The criterion of clustering is such grouping of objects, which have the smallest distance between them.

To define the distance between business-structures in a cluster we will denote through C_i and C_j private clusters in a general clustering C , and intercluster distance between them through $d(C_i, C_j)$. There is a definite set of objects in the structure of every cluster, that make from enterprises manufactures, business-structures of procurement source and resources processing γ , i.e. $C = \{\gamma\} \text{ i } C' = \{\gamma'\}$. Then with taking into account notations entered:

$$d(C, C') = d_f(\gamma, \gamma') \quad (1)$$

where: d_f – a measure of distance between objects $\gamma \text{ i } \gamma'$.

In such a statement, in general terms, the difference between enterprises of the business-environment C and C' can be introduced as a function F paired distances between the objects, when one of the objects belongs to the cluster C , and other – to the cluster C' , i.e.:

$$d(C, C') = F(\{d_f(\gamma_i, \gamma_j) \mid \gamma_i \in C, \gamma_j \in C'\}) \quad (2)$$

Function F, that defines a distance between two clusters can be specified on the assumption of minimal distance between the closest members of two clusters:

$$d_{\min}(C, C') = \min (\{d_f(\gamma_i, \gamma_j) \mid \gamma_i \in C, \gamma_j \in C'\}) \quad (3)$$

Using this function, clusters can be obtained, in which every object corresponds to the objects of its cluster, than the objects of other cluster. One of the problems, appearing when we use given function, is an opportunity for creating of expanded extended clusters. It will result in that, objects, which are on the opposite sides of one and the same cluster, will not be similar.

Another approach for setting function F, based on the determination of maximum intercluster distance between two clusters:

$$d_{\max}(C, C') = \max (\{d_f(\gamma_i, \gamma_j) \mid \gamma_i \in C, \gamma_j \in C'\}) \quad (4)$$

This function allows to create clusters, however, if real groups of objects have extended form, so received clusters can be inadequate.

And there is a probable method for defining distance between clusters by defining arithmetical mean between all objects in pairs:

$$d_{\text{avg}}(C, C') = \frac{1}{|C| + |C'|} \sum_{\gamma_i \in C} \sum_{\gamma_j \in C'} d_f(\gamma_i, \gamma_j) \quad (5)$$

Every of these functions has its disadvantages and advantages and it is acceptable for clustering different types of clusters. At the beginning it is difficult to define to what type of integration union it is reasonable for relating existent enterprises. It demands additional expert appraisalment. For this, it must be defined a type of the function, that is used for defining intercluster distance.

For the whole clustering $C = \{C_1, C_2, \dots, C_n\}$ a distance of clustering β function, as middle intercluster distance between distance C_i and C_j in clustering C :

$$D(C) = \frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n d(C_i, C_j) \quad (6)$$

The further one cluster is located from another cluster, the bigger distance of clustering. It means that a distance of clustering is a function of clustering process itself, and not separate pairs of clusters.

An important arrangement of clustering is exactly tightness of clusters placement inside cluster, and between different clusters in clustering, i.e. rarefaction $r(C)$. To define it we should input quantity, that characterize a center of cluster's mass h_{med} . Then for cluster 3 rarefaction will be defined as a middle distance between elements of cluster and its center of cluster's mass:

$$r(C) = \begin{cases} 1 & , \text{ if } |C|=1 \\ \frac{1}{|C|} \sum_{i=1}^{|C|} df(h_{med}, \gamma_i) & , \text{ if } |C| > 1 \end{cases} \quad (7)$$

For the whole clustering system $C = \{C_1, C_2, \dots, C_n\}$:

$$R(C) = \sum_{i=1}^n r(C_i) \sum_{j=1}^n r(C_j) \quad (8)$$

A rarefaction of general clustering has high significance, if it consists of rarefied clusters, and, on the contrary, it can be low, if there is a large density of its placement. In general clustering quality is defined as function $R(C)$ i $D(C)$:

$$Q(C) = \frac{R(C)}{D(C)} \quad (9)$$

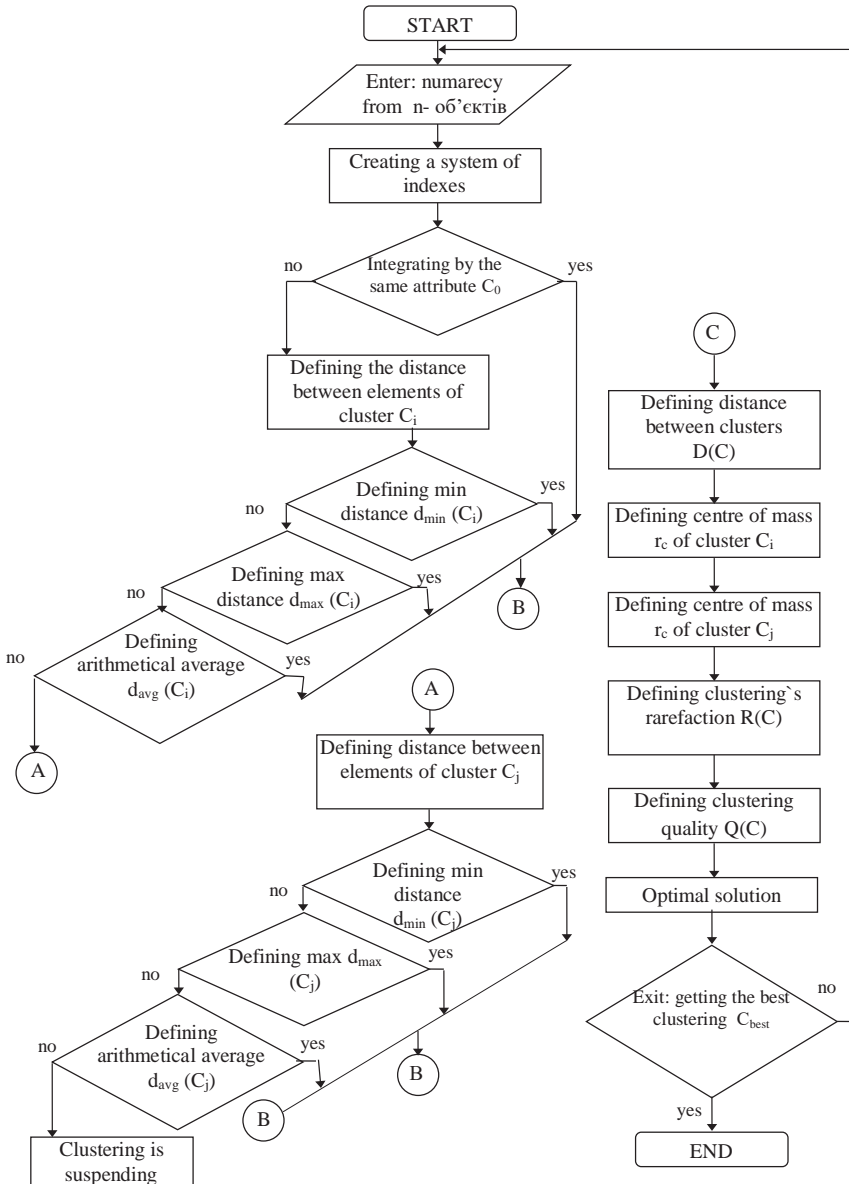
It formulates requirements for clustering formation. The use of quality clustering arrangements permits carry out clustering process, using functions of intercluster distance, and further, using quality level of every clustering, optimal one is chosen. The application of quality clustering arrangements eliminates the necessity of inputting as an entry parameter threshold value of similarity, which usually is appointed by experts.

It was worked clustering algorithm by authors, that takes into account structural-logic sequence of mentioned operations, in which as an entry parameter a plenty of n object or enterprises are used, recommended to be participated in cluster education (pic. 1).

Where: n –objects clustering begins with making the simplest hierarchical union by one elementary attribute C_0 . If union is turned out incomplete, it will be made necessary set of following actions: include operations of metrics formation and consistent distance calculations between elements of cluster C_i , in which minimal and maximal distance between elements are defined, and also arithmetical average of their distances, after then similar calculations are made for another cluster C_j , and if it's necessary – for others. These data are the basis for determining such important clustering parameters a distance between clusters in clustering $D(C)$.

Next, sequentially calculating a center of cluster's mass $r(C)$ clusters C_i and C_j , subject to a middle distance between members of these clusters, we figure out clustering rarefaction $R(C)$ and, using meaning $D(C)$ and $R(C)$, define the clustering quality $Q(C)$. Optimization of solutions allows to define a type of function, that is used for intercluster meaning of distance, and meaning of the best clustering C_{best} . Basic data are optimal clustering C_{best} , that is the best one, from the point of view concerning clustering quality $Q(C)$.

The necessity to solve a problem of supporting managerial decisions by estimating of enterprises function efficiency in business-environment demands to use of economical-mathematical methods. Using a number of methods, methods of networking planning, methods of researching the operations when the decisions are making as for economic and innovative international manufacture gives an opportunity to up build an optimal hierarchy for management levels in the conditions of dynamic and transformation changes of external environment and make and work out configuration of management system, that is referred to obtainment of maximum effect due to optimal recourses placement and proper relevant staff allocation of in business-environment.



Pic. 1. Algorithm of structural-logic sequence operations of hierarchical clustering in business-environment

Clusters occupy a special place among autonomic organizations, regional industrial complexes, branch alliances and TNC, using the concentration within local territories and the concentration, based on the cooperation with internal consumer ship and determinative innovative orientation, cooperation of being involved related industries for providing competitiveness on the international market due to high productiveness, that has its background in the specialization and the interaction in participating of business-environment`s cooperation [5].

The specific characteristic of clusters is that, the effects, related with its creation, provide the advantages, which can`t be provided with the company only. For instance, Marshall, “father of clusters” determines such exterior effects (externations) as uniting of special labour resources, more variety of specialized local or international goods and services, spread of knowledge, that takes place through formal and informal ways. The above-mentioned advantages can spread beyond one cluster and due to synergy cause the creation of new cluster. This, in turn, makes the unique competitive advantages on the local and global levels, that intensify cluster/territories integration into global delivery chains [1].

The history of cluster development, as high concentration zone of international business-environment`s subjects, goes far to the past – it is a cluster of marine vessel building in the Netherlands and automobile clusters, which have appeared almost at the same time as the vehicle manufacturing industry have been founded. In the USA – it is Detroit automobile cluster, that was appeared around the three largest American giants of motor vehicle industry: «General Motors», «Ford» i «Chrysler». Also Detroit is known for its automobile exhibition, that promotes innovative development of the USA automobile cluster [7, c. 138].

Going into a cluster increases company`s status, promotes to increase attention from financial agencies, its international reputation expansion and popularity of trade mark, draws supplementary resources to the region (state). In its turn, cluster`s presence enhances the region administration role, whereas it develops and strengthens its regional economics, stimulates economic advance and

accelerate social problem`s solvation, creates conditions for successful development of more backward territories.

Companies` experience, that have introduced cluster approach in one or the other form, took them to a new level of economic growth. Manufactured production is worldwide competitive. High-technology cluster approaches are used in many countries within different fields. And globalization as a factor of modern as state-to-state relations, amplifies new technology interchange, innovative interexchange, and so it has made ordinary consumers usage of them possible.

Having regard to all before-mentioned, we may define clustering like: firstly, cluster particularity is getting synergetic effect by companies, that is expressed in increasing competitive recovery of the whole system comparing to separate economic agents. Cluster mechanism of competitive recovery is based on efficient unification of intra-cluster cooperation during process of production with the internal competition. Herewith, a chain nature of its participants cooperation (horizontal integration) promotes creation of oriented chain for new knowledge spreading, technologies and innovations.

Secondly, the most successful clusters are formed there, where “breakthrough” in technics and production method is being realized or being expected with further expansion to new “market niches”. According to this a lot of companies use “cluster approach” more actively to set up and control its innovative programs.

Thirdly, maintaining cluster politics is based on cooperation between governmental authorities and bodies of local self government, business-environment and academic institutions for coordination of efforts as for innovative manufacturing raise and service industries, that promotes mutual enhancement and raise working effectiveness. Then, it can`t be forgotten, that innovated clusters have advanced relations with similar clusters in other regions and countries. Stimulating such international ties becomes an important direction of cluster politics and it is considered in the cooperation development between allied clusters, elaboration and realization of cooperation development programme. Fourthly, clusters don`t develop separately, but involve to their development a

professional qualification, an involvement, a sufficiency level. As a result, life level and life quality increases in the region, in the country.

As the task of business-environment development adds up to clustering in n-dimension area, so clustering is implied the process of creating set of objects as clustering, that have high inner cluster similarity and low intercluster one. These are the objects, which belong to the one cluster, they are more alike to each other, than to the objects, that belong to other clusters [5].

The division of two objects being grouped to the clusters defines due to some similarity measure. Defining similarity measure it must be taken into account, that its attributes can have different nature, that is they can be numeric, nominal, categorical etc. The similarity between the objects is defined on the base of measuring the distance between them. The higher level of similarity two objects have, the less distance must be between them [5].

Designated thing is proved obviously, that foreign IT-companies transfer to Ukraine actively: American Lohika Systems, Inc., German N-iX, Spanish Grupo Delaware ra Ulybin, Danish Mita-Teknik etc. And, for example, such international companies as AltexSoft, INSART, Promodo, Sloboda Studio, Telesens and Videal are included to Kharkiv IT-cluster. The main thing is that, what these companies are interested in, is a lot lower social expenses on highly qualified informative workers in comparison with countries of Western Europe or the USA. Also about this statements of representatives of created clusters on the broad lands of Kharkiv area are declarative of that near 90% individuals, that work in the regional IT-cluster, are registered by sole traders. And labour law in force is archaic, not flexible one, provides for some difficulties as for dismissal or consolidation of specific conditions in the contract. Given positions prove single-valued direction of the interests of cluster founders (whatever they are: industrial or innovative) to search for cheap reserves of labor force and weak standards for its social protection, that minimizes expense of investors and increases its profits [3].

To develop cluster concept co-opetition is important: when international companies, that are competitors, at the same time work over joint strategy. One of

the examples – food cluster on the south of Sweden. They regularly gather executive general managers together, in order to create open environment, where competitors can discuss joint questions, generate collective strategy for the whole cluster. They have board of the company, that is managed by business, however representatives of government institutions and universities are included to it. Also serial entrepreneur is included there, he has founded a lot of food companies, and now he supports small start-ups. Such board of directors provides “triple spiral” and allows a cluster to move with the speed of the international business – environment [4].

Cluster enterprises are highly innovative. A common feature of clusters that have made significant technological progress is that all participants work as elements of the network, not alone.

The dissemination of multidimensional statistical analysis methods as a tool for strategic management opens up wide opportunities for modeling, analysis of phenomena and processes, characterized by a large number of characteristics and performance indicators of production activities. The competitive advantages achieved at the same time are ensured by the exchange of resources, information, formation of development strategies on the basis of supply and demand, additional services, employees for basic pricing. Clustering refers to the process of finding groups of objects that have a high intracluster similarity, that is, objects belonging to one cluster are more similar to each other than to objects belonging to other clusters.

Thus, the task of clustering is to divide the studied set of enterprises into groups with similar properties or attributes. To classify the business environment, it is suggested to use Ward's hierarchical agglomerative method using the Euclidean metric.

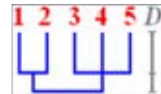
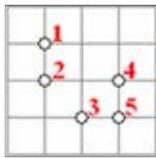
For a small number of factors characterized by two variables, the results of the cluster analysis are represented by dots. The decisive criterion for determining the similarity of features is the distance between the points on the scatterplot. The definition of clusters and the distribution of objects according to them is expressed in the final data model, which is the solution to the clustering problem.

As a result of cluster analysis, groups of observations are formed using pre-defined variables. Clustering aims to identify local condensations of production objects by defining characteristics, considering that the objects are set in metric space X with metric p .

The task of clustering the business environment can be defined as follows: it is necessary to group the enterprises into a cluster in such a way that the distance $d(K_i, K_j)$ between different clusters must be large and between the objects of one cluster small, so the functional F should be minimized [5]:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{x^i, x^j \in K_i} p(x^i, x^j)}{\sum_{1 \leq i < j \leq n} d(K_i, K_j)} \quad (10)$$

The hierarchical merger process is visualized on the dendrograms. An example of building a dendrogram is shown in pic. 2.

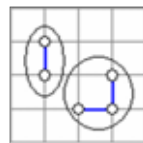
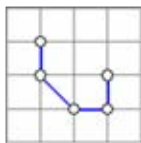


a) Starting position of points

b) Dendrogram of Single Link method

Pic 2. Construction of a hierarchical clusterization dendrogram. [5]

The graph clustering algorithm is based on the construction of a minimum spanning tree of minimum length connecting all points. After constructing such a graph, the longest edges are removed from it. The remaining components are declared by clusters (pic. 3).



Pic. 3. Minimum spanning tree and two clusters formed after removal of longest rib. [5]

The big advantage of cluster analysis is that it allows you to split objects not by one parameter, but by a whole set of features.

The formal formulation of the cluster analysis problem is based on many data objects I , each represented by a set of attributes. Multiple clusters need to be built C and display F plural $I = \{i_1, i_2, \dots, i_j, \dots, i_n\}$, where i_j - object under study, on the plural C , that is $F: I \rightarrow C$. Reflection F specifies the data model that is the solution to the clustering problem.

Cluster formation conditions are geographical proximity, general activity, efficiency and effectiveness.

The dendrogram visualizes the merger process shown in the agglomeration table. It identifies the merged clusters and the values of the coefficients at each step. This does not reflect the original values of the coefficients, but the values given on a scale from 0 to 25 clusters obtained by the merger, and are displayed by horizontal lines.

In the first partition, all objects are divided into groups closest to the center. Proximity is determined by the distance to the center and its regulatory characteristics. The Euclidean distance, which is determined from the transport portal data, is used as linear measures. It is assumed that the cluster always has a nodal point, which is the center of the cluster, the degree of belonging to which the cluster is equal to one, while the boundary equals zero.

In the second step, the new cluster centers are calculated. They can be defined as the average of the variable objects assigned to the formed groups. This operation is repeated recursively until the cluster centers cease to change. In this case, the partition will be the last.

Since clustering is performed from the individual elements from the bottom to the top, the agglomerative hierarchical clustering method is used. Thus, in the process of clustering, clusters are combined and the number of clusters is further reduced.

Conclusions. Represented algorithm of structural-logic sequence operations of hierarchical clustering business-environment, in contradistinction to existing

ones, provides an objective analysis of advantages and disadvantages of cluster uniting of enterprises, defines the most foreground directions of estimating as for placement of its elements, determines organizational actions and enhances the effectiveness of enterprises functioning adjusted for the correlation and estimates of effectiveness indicators for manufacture functioning.

A quality definition of clustering through the function of intercluster distance and rarefaction allows to choose an optimal clustering. Using this characteristics excludes the necessity enter as input parameter threshold value of resemblance, that usually is assigned by the expert. As for using clusters in international business -environment, so they are accompanied by the major motivating goals:

- firstly, clusters appear like agents of «reorganization» for domestic (regional) economics, and that`s why they have commercial concentration and belong to peculiar exceptional strategy. After all, a development of clusters is prior for high-tech branches exactly.

- secondly, clusters promote activation of business-environment within international scale.

Competitiveness of clusters depends on its ability to adapt to changes of business-environment. That`s why cluster has flexible architecture and with minimal expenses rearranges according to exterior demands. Including a new participant changes a structure of competencies of cluster without necessity of its physical restructuring. Thus, the absence of dependence on geographical placement allows companies to take part in several clusters at the same time or develop own cluster in international space, that provides access to needed knowledge and competencies. An advantage of cluster is conveyed in an ability to work out effective structure of relationship with the international partners. Along with it constant cross-disciplinary and cross-cultural interaction occurs in a cluster, as a result of which significant innovations are able to arise and perspective international projects can be realized.

We can state surely, that clusters provide export of manufactured goods development in the business-environment. Today numerous examples from world

practice became confirmation, that cluster form of organization concentrated manufacture and co-operation is the most prepared for any innovative process.

References:

1. Konstantinova A. What interferes branch clusters in Ukraine? *PostDoc researcher of the Institute "Orchestra"* [Basque Institute of competitiveness research, Spain], URL: [VoxUkraine, https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/](https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/)
2. Chernyh V.V. Virtual clusters in global economics. *Sourcebook of international research and practice conference «Economics reformation in the context of international co-operation»* [Simferopol, 29-30.11.2013] / Science community «Economics». In 3 parts. Simferopol: SC «Economics». 2013, no. 1, pp. 53-54.
3. Novikov D. Are we going to be clustered? About perspectives to work inside a network. *Social movement*, [Open. 13.09.2017].
4. Ifor Fuoks-Williams. Business-clusters: triple power. [Open. 4.02.2016], URL: <http://open.kmbs.ua/ua/articles/op-manage/19558/biznes-klasteri-potrijna-sila>
5. Advokatova N.O., Sharko M.V. Hierarchical clustering of industrial objects. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*. 2013, vol.3, pp. 114-128.
6. Bigus M.M. Clustering as a perspective of international tourism development and economics activator in Ukraine. *Science bulletin NFEU of Ukraine. Economics series*. 2017, Issue. 27, vol.2, pp. 48-52.
7. Buhvald E. Region consolidation: perspective or surrogate of federate relationship reformation. *Federalism*. 2004, vol. 4(36), 345 p.
8. Umnikikov V.N. Clustering as synergetic modernization process. *News of Engineering Physics*. 2013, V. 1, vol. 27. pp. 93-96.

9. Boush G.D. New methodological approach to primary diagnosis of business clusters on the basis of qualitative and quantitative methods. *URFU journal. Series Economics and management*. 2011, vol.3. pp.17-29.
10. Goncharov V.M. Adaptation potential of clusters of agro-industrial complex. *Responsible economics*. 2012, vol. 4, pp. 113-115.
11. Ivanchenko G. V. Synergistic effect of cluster entities in the region. *Science journal PUET: Economics Sciences*. 2012, vol.2. pp. 66-70.
12. Semenov V. Assessment of methodological approaches to identifying the potential of competitive business networks, *Economic analysis*. 2012, Issue. 11, vol. 3, pp. 363-366.
13. Boyko M.G. Tourist clusters as an innovative component of regional economic development. *DITB Journal*. 2013, vol.17, pp. 16-25.

УДК: 338.2

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Адвокатава Надія

Державний вищий навчальний заклад "Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон, Україна

***Анотація.** Запропоновано механізм раціональної інтеграції бізнес-середовища із застосуванням кластерного підходу. Розроблений алгоритм кластеризації, який враховує структурно-логічну послідовність операцій у бізнес-середовищі. Визначено основні переваги кластеризації бізнес-середовища.*

***Ключові слова:** кластеризація, бізнес-середовище, кластери, кластерний підхід, алгоритм кластеризації, ієрархічна дендограма кластера.*

Список використаних джерел:

1. Константинова А. Что мешает успеху отраслевых кластеров в Украине / PostDoc исследователь Института "Оркестра" (Баскский Институт Исследования Конкурентоспособности, Испания), VoxUkraine, URL: <https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/>
2. Черних В.В. Віртуальні кластери у глобальній економіці / Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва» (м. Сімферополь, 29-30.11.2013). Наукове об'єднання «Economics». У 3-х частинах. Сімферополь: НО «Economics». 2013. Ч. 1. С. 53-54.
3. Новіков Д. Нас кластеризують? Про перспективи працювати у мережі / *Соціальний рух*. Open. - від 13.09.2017.
4. Іфор Ффоукс-Вільямс. Бізнес-кластери: потрійна сила // Open. - від 4.02.2016, URL: <http://open.knbs.ua/ua/articles/op-manage/19558/biznes-klasteri-potrijna-sila>
5. Адвокатова Н.О., Шарко М.В. Иерархическая кластеризация производственных объектов / *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2013. №3. С. 114-128.
6. Бігус М.М., Голікова Є.Д. Кластеризація як перспектива розвитку міжнародного туризму та активізатор економіки в Україні / *Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна*. 2017. Вип. 27. № 2. С. 48-52.
7. Бухвальд Е. Укрупнение регионов: перспектива или суррогат рефор мирования федеративных отношений. 2004. 345 с.
8. Умников В.Н. Царьков А.Н., Заводчикова М.Г. Кластеризация синергетический модернизационный процесс / *Известия Института инженерной физики*. 2013. Т. 1. № 27. С. 93-96.
9. Боуш Г.Д. Мадгазин Д.И. Новый методологический подход к первичной диагностике бизнес-кластеров на базе качественных и количественных методов / *Вестник УРФУ. Серия экономика и управление*. – 2011. №3. С. 17-29.

10. Гончаров В.М., Мартинова Л.В. Адаптаційний потенціал кластерів АПК / Відповідальна економіка. 2012. Вип. 4. С. 113-115.

11. Іванченко Г.В. Синергетичний ефект кластерних утворень у регіоні / *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки.* 2012. № 2. С. 66-70.

12. Семенов В., Білега О. Оцінювання методичних підходів до ідентифікації потенціалу конкурентоспроможних підприємницьких мереж / Економічний аналіз. 2012. Вип. 11. Ч. 3. С. 363-366.

13. Бойко М.Г. Г.І. Михайліченко Туристичні кластери як інноваційна компонента економічного розвитку регіонів / *Вісник ДІТБ.* – 2013. № 17. С. 16-25.

Quality Management Adaptability in Higher Education

Asalf Habtegeorgis*
Professor G.C Maheshwari**
Professor Rajan Yadav***

1. Introduction

1.1. Overview of adaptability of Quality Management in higher education

The paradigm of total quality management (TQM) has been adopted as management tool across the organizations worldwide. The movement of quality management began as quality improvement measures in the manufacturing industry and soon spread across the service institutions of insurance, banking, healthcare, government, and education. The quality management in higher education scenarios is based on the models of teaching quality in the institute (Rezeanu, 2011). Murad and Rajesh, (2010) highlighted the principals involved in quality management in the higher education. These include the nature of top management leadership, teamwork, employee involvement, training, and improvement tool among others.

The overview of the adaptability of quality management in higher education comprises of the standard of the organizational process in place in the institutions. It also comprises of systems and practices of the higher education institute and the methodologies employed in imparting education in the institute. The procedure of quality management is applicable in the higher education scenario as its primary goal is to create an effective process within the institution that aims towards the creative use of all the resource available to the institutes. A study by Vinni, (2011) is suggestive of the essential total quality management features that can be adopted in the higher education segment are improvement, change, consumer orientation, corrective measures, team effort, organizational culture and orientation towards the future.

Further, in a study by Todorut, (2013), suggested that adaptability of quality management in the higher education segment is dependent on the viability of quality culture among the staff of the institute.

* PhD Research Scholar in Management, Delhi School of Management, Delhi Technological University, Delhi-110042, Email: asalf2002@gmail.com

** Professor in Finance, School of Management, Delhi Technological University Delhi-110042, Email: gcmaheshwari2004@yahoo.com

***Professor in Marketing, School of Management, Delhi Technological University Delhi-110042, Email: rajen.yadav@gmail.com

The study further indicates that the culture of the institute differ from one another and further effects of application procedure of the quality strategies in the institution as well. The quality and security methods of quality management principles are increasingly being adopted in the education sector. The studies by (Brookes & Becket, 2007; Haug, 2003; Srikanthan & Dalrymple, 2003) showed that in the last two decades, the urge to maintain accuracy in the quality measure has enhanced highly. The authors highlight the regions such as Europe, USA, Middle and East Africa, China, Australia, South Asia, and New Zealand. The current study aims to establish the applicability of quality measures within the diverse group of stakeholders of education comprising of the students, faculty, parents, and other members of the segment. Furthermore, the study will highlight the quality benchmark with the quality management methods and focus on applying the general principles of TQM in higher education.

1.2. Need for the study

Higher education is one of the major foundations of the human society and encompasses the ability of the society to evolve. Higher education opens the path for the critical analysis of the orientation of the existing social order in the society. It stimulates the conflict of idea between the present system and their ideal state. The current study will concentrate on enhancing the human resource available to the countries. Firstly, the study will highlight the theoretical framework of including total quality management in the higher education framework.

Additionally, the study identifies the concepts that are central to quality management in the higher education sector. The study will also establish the commonalities that exist between the principles of total quality management and functioning of universities. Further, the current study is needed to provide clarifications on the developmental potentials that the higher education institutions will have by the inclusion of TQM parameters.

Furthermore, through the evaluation of the TQM approach, the measures on improvement in the quality of higher education institutions will be formulated, which is the objective of the current study. In short, the study will aim to provide the complete context of adaptability of quality management in the higher education segment. The overall framework will facilitate the institutes and their associated stakeholders in establishing a quality oriented setup that is included in the vision and strategic goals of the institute.

2. Research Objectives

The current study through the theoretical and conceptual framework of TQM aims to conceptualise education quality standards.

3. Methodology

The inclusion and exclusion criteria together will make up the eligibility criteria for the target resources included in the current study. The study by Salkind, (2010) suggested that proper selection of inclusion and exclusion criteria leads to optimization of the study and increases its validity as well.

The inclusion criteria for this study are:

- Aspects of higher education and quality
- Specific topics from quality management, TQM, and higher education
- Studies focusing on enhancement of quality standard, skill enhancement, and youth development.
- All empirical and review articles are included.
- All article latest until published on 2017.

Furthermore, precaution has been maintained that mere mention of higher education is not sufficient parameter of inclusion in the study and was considered as the exclusion criteria. Studies that report higher education without reference to the impact of TQM are not relevant to the study and were also considered as the exclusion criteria.

3.1. Information sources and searches

In the current systematic review study on the adaptability of quality management in the higher education segment, the inclusion criteria for screening the literature are: The academic literature that is the book chapters, books, and journal articles will be reviewed for both empirical and conceptual studies on identifying the TQM parameters in higher education. The information sources were from Google Scholar and Scopus using the keywords in singular or combined; *Quality measures, Higher Education, Quality Management, Total Quality Management*. Further, the study will also include information obtained from technical reports, conference, literature, and working paper. The evidence of the inclusion of TQM in higher education will also include newspaper articles and editorials from verified media for gathering evidence and information on the matter.

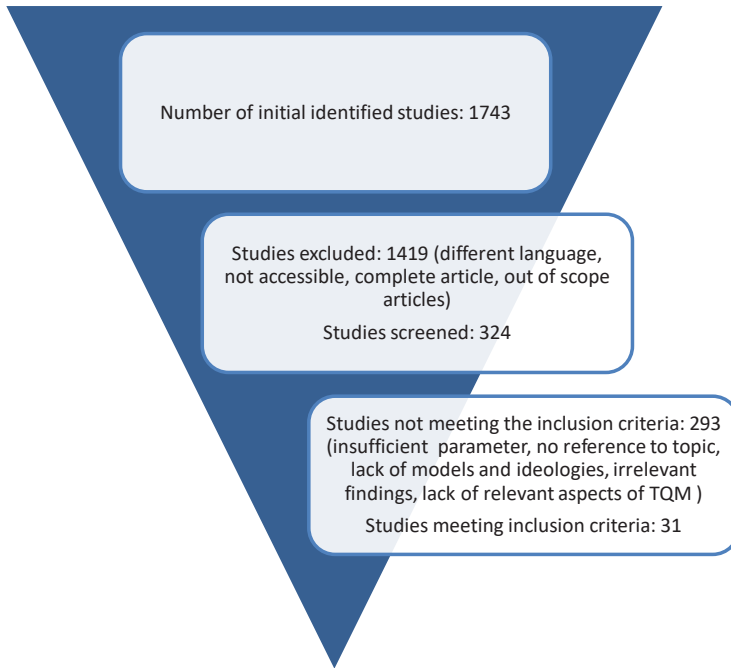


Figure 1: Literature Review selection and exclusion

4. Conceptual and Empirical Analysis

4.1. Theoretical Framework - Total Quality Management

TQM is a method of enhancing the efficiency of the management system. The definitions of TQM provided by Anderson *et al.*, (1995); Hellsten and Klefsjö, (2000); W. Edwards Deming, (2000) all point TQM to be management philosophical framework that aims to improve the overall functioning of the organization. The literatures studied are suggestive that the TQM can be defined to consist of three units; core values, tools, and technique that jointly work towards establishing a working management system.

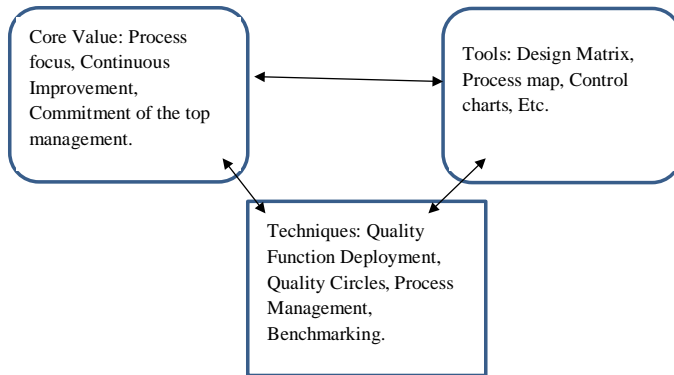


Figure 2: TQM Framework (Source: compiled by Author, (Hellsten and Klefsjö, 2000))

The study by Jha and Joshi, (2007) highlighted that institutions are interconnected units and for TQM to be implemented with efficiency it is required for all elements of the system to be engaged co-jointly. The modification as highlighted in the TQM framework is based on customer preference, modification, communication, restoration measures, and consistent improvements. Further, in a study Vinni, (2011) highlighted that the modification in the structure is possible through network arrangement in case management, IT, creativity, organizational culture, and team management towards future orientation. These structures act as critical factors in the transformational process of the organization. The objective of TQM is to enhance the use of the indigenous assets to enhance the ability of the institute to function effectively in its environment.

TQM helps the organization in managing the amends of adaptability, viscosity, and efficiency of the business. Furthermore, the cooperative and standardized approach in administering the growth of a steady organization, TQM offers an improvement process. It focuses on surpassing the expectation of customers' by defining the issues that exist in the system.

4.2. Conceptualizing quality in education

The quality framework can be employed in the organizations to develop a culture of quality mindedness based on cooperation, trust, teamwork, and continuous learning methods to

enhance firms' success (Sahney, Banwet, & Karunes, 2004). Additionally, the study by Osseo-Asare, Longbottom and Chourides, (2007) pointed out that TQM necessarily is the process of altering the culture of the education institute and directing it towards the enhancement of the quality of service provided by the institute. The process is focused on the process of continuous improvement that is directed towards improving the satisfaction of the consumer.

Furthermore, implementing quality in the educational institutes is different that its implementation in the manufacturing firm. Educational institute focusing on higher learning and quality framework can revolutionize the process of education delivery in the global education setting. The framework requires the faculty to follow the innovative learning technique in their teaching methods to assist the students towards enhanced learning approach and hence elevate the level of the society as a whole (In'airat & Kassem, 2014). The study by Ariff, Zaidin and Sulong, (2007) pointed out that for the quality educational system in the higher education quality measures needs to be incorporated in the institutes. The quality measures open up the education sector to competition and ensure that students need to be treated as the customers those need to be satisfied. Furthermore, the TQM measures will facilitate inclusion of quality across the delivery systems in higher education.

4.3. Evolution of TQM in education

The inclusion of TQM in education appeared initially in a school in Sitka, Alaska in 1988. David Langford the school coordinator of Mt. Edgecumbe High School applied the concepts of total quality in the class. The principles of TQM in education became more predominant in 1990 as there were a plethora of journal articles and books examining the role of TQM in education in the period (Wani & Mehraj, 2014). Additionally, the study by Farkhondezhadeh *et al.*, (2013) highlight that after 1990, TQM spread in the mainstream academic organizations. The authors highlight the progression of TQM in the education segment as the major publications such as 'The association for supervision and curriculum development' in the year 1992 dedicated there entire issue to "Education Leadership" encompassing the quality movement in academics.

Further, in support of the education envelopment of TQM initiative, Crawford and Shutler, (1999) suggested the Crosby Model as a suggestive practical strategy for incorporating the principles of TQM in education. The strategy suggested focused more on increasing the

quality of teaching system rather than just focusing the improvements on the student level. The model established diagnostic tools for the system of for teaching that focused on satisfying the needs of the student with continuous improvement efforts directed towards the education delivery services and curriculum. Furthermore, in a study, Ali and Zairi, (2009) highlighted that the evolution of TQM presented the root cause of system failure of quality implementation in education. The authors identified that poor input, poor service delivery, lack of attention to standards of performance measurement, indifferent staff, and neglecting of inherent skills of the students.

4.4. Importance of adoption of quality management in Higher education

Quality management in the higher education leads to improved performance of institute through enhanced leadership. The quality management leads to the perusal of educational objectives by the adoption of strategies that lead to the improvement of the academic standards. Additionally, the quality management initiatives align the academic activities specifically the activities of the faculty to meet the needs of the stakeholders (Toma & Naruo, 2009). In Addition, the study by Pawlowski, (2007) highlighted that quality management is an institutional process of continuous improvement. Reinforcing the quality parameters through periodic assessments further leads the institutes to overcome their shortcomings.

Further, adoption of quality management by the higher education institutions leads to the overall development of the institution. By pursuing the objective of the quality management through its strategies lead to the overall development and research orientation of the institute. In the educational institute, the students are directly affected by the teaching services. In an international study by Martin and Parikh, (2017), the authors highlight that quality management in the higher education institutes leads to the enhanced employability of the students. The standard of the graduate employee is directly linked to the labor market and employing tools of quality management through a feedback mechanism from employers and alumni will enable the graduates to adapt to the demands of the labor market. Furthermore, the authors highlight the role of quality management in reforming the governance structure of the institute to become more responsive towards the needs of the student. Through the administrative units, the institution aims to increase their service level engagement and reassess on the parameters of achievement of quality in the institute.

4.5. Critical success factors for TQM

Implementation of TQM in higher education segment involves the synthesis of the well-known management theories and practices in the institutes to create an organizational structure that is dedicated to elevating its academic standards. It is a combination of success factors the guide the institutes and brings together the performance indicator, management objective, participative management, strategic planning, and action learning to elevate the prevailing standards of the institute. The critical success factors contributing to TQM in the higher education institute are:

4.5.1. Management Commitment

The methods of TQM require the commitment of the top management. The study by (Sabet *et al.* (2012) pointed that TQM measures should be led by the management as it is responsible for the setting of the quality policy in the institute. With the top management of the education institutes committed to TQM measure, the institute's goals, values, and systems would all be aligned towards satisfaction of the education stakeholders and improve the performance of the institute as well. Additionally, the commitment of the top management is also required as they are responsible for the provision of adequate resource for implementation of quality management in the institute (Mishra & Pandey, 2013).

4.5.2. Education and Training

Training is an important part of the implementation process of TQM in the institutes. In the initial level, the training encompasses all executive levels of the organization. As the organization defines the training standards for all level of the personnel, the concept and procedure are demarcated within the institute. In the case of the higher education institutes, the faculty or teachers have to outline the conceptions of TQM and its application. The study by Murad and Rajesh, (2010) suggested that in the higher education institute, should train the entire team to achieve the quality implementation goal in the defined time frame.

4.5.3. Supplier Quality Management

TQM methodology is based on the quality chain and this chain extends backward for the integration of the quality measures to the suppliers (Talib, Rahman, & Qureshi, 2011). In case

of higher education institute, the suppliers are the institutes, their employees, and their internal departments. For the successful implementation of TQM, each point of interaction between the students and the institutes has to align their internal quality measures.

4.5.4. Vision and Plan Statement

The vision and plan statements are reflective of the organizational values and their methodology for the attainment of their goals. The vision and plan statements are imperative to the success of TQM implementation in the higher education institutions as they signify the management's commitment towards the accomplishment of their quality implementation goals. Institutions with long-term clear vision lead to success as the strategic plans are better aligned the long-term priorities of the institution and allows them to handle the changes in a rational manner. Additionally, the institutes' vision should define the quality measures to be obtained by the institute in clear terms to ensure that the workforce comprehends and adapts it in their functioning (Kay Michael, Sower, & Motwani, 1997).

4.5.5. Employee empowerment

The empowerment of the employee or workforce is essential to the success of implementation of TQM. As an empowered workforce that involves staffs and faculty from the very beginning of the formation of quality goals makes them better orientated towards their achievement. The study by Sabet *et al.* (2012) is suggestive that empowerment of the employees can be achieved through decentralization of the responsibilities. In a setup where the orientation is to consult and not instruct the information sharing in quicker and the zeal to foster commitment is also high.

4.5.6. Recognition and reward

Recognition and rewards foster the growth culture in the organization. Pushpa (2016), in the study, highlighted that rewards are necessary for the motivation of the employees and faculty. The rewards make the employees more committed towards the institution as well as their jobs. Additionally, the study Murad and Rajesh, (2010) is suggestive of the relationship between high performance and rewards. Rewards help the employees in building their self-worth and work upon improving their performances for the institution of quality measures in the institute.

4.5.7. Customer focus

An organization that is focused on the customer is aware of their needs and carefully designs products based on the expectation of the consumers. A customer-oriented TQM implementation in the higher education institutions would help in the alignment of both the internal and external customers. The internal customers for the higher education institute comprise of the employees and the facility and the external customers are the students. In their study, In'airat and Kassem, (2014) mentioned that in the TQM phase the institute should focus on strengthening cooperation within the organization to eliminate any internal competition. The aim of the institute should be to provide quality academics to the students with the help of the institute's employees.

5. Conceptual Model

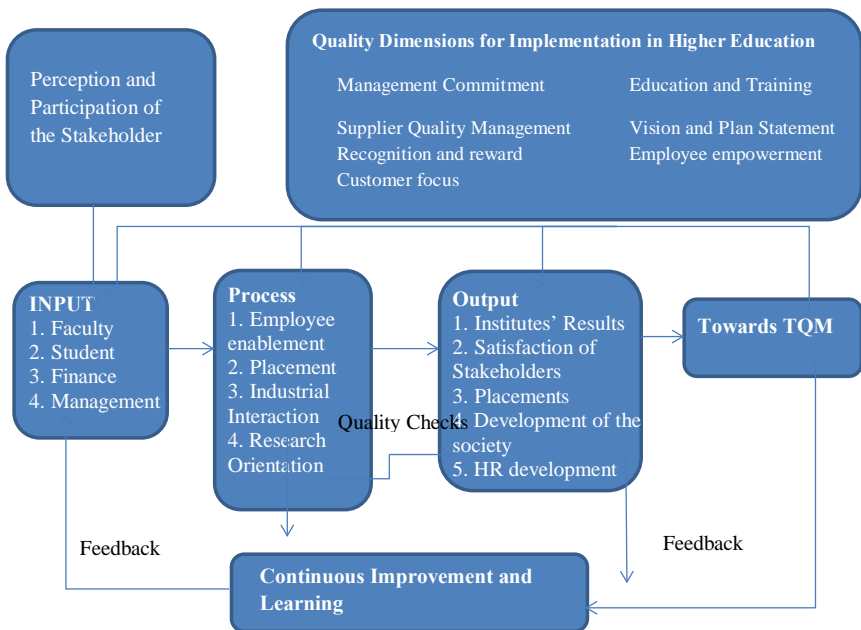


Figure 3: Conceptual Model (Compiled by the author, (Samad & Thiagarajan, 2014).

The implementation of the quality dimensions is a result of optimization of management commitment, education and training, supplier quality management, vision and plan statement, and employee empowerment. The optimization of the value parameters can be enforced through including quality management in the inputs of the higher education segment. The adaptability of the quality parameter in higher education is dependent on the optimization of the internal parameters such as faculty, students, finance available to the institute, and its management. The quality parameters are then used to broaden the high-quality academic process and widen the perspective of the students about the job market.

The higher education factors are inclined to producing qualified human resource in the country. Higher education prepares the students to enter the labor market. Thus, the input factors along with the feedback from the market are used to enhance the higher standards in the education. The developments of input parameter are then used for the advancement the research orientation in the society. The continuous development of the frontiers of knowledge through the process of placement orientation, industrial interactions, and research orientation are used to improve the results of the institutes.

The adaptability of quality in the higher education institutes focus on enhancing the development of all factors of input and not merely on the students. The literature reviewed point out that the teaching-learning relationships are essential for quality management. By improving the standards of the teaching and continuous enhancement of the learning methods the quality of higher education is augmented. The leadership and the integral vision of the institute are aligned with the strategic planning of the institutes along with the TQM measures to enhance the results of the institution, satisfaction of stakeholders, placements, and development of the society through human resource development.

6. Discussions and Conclusions

The adaptability of quality management concepts in the higher education is required by the organization to function in the existing challenging environment. Through the quality management parameters, the higher education institute gets a focused lens to pay more attention to the overall process education delivery process. The papers reviewed in the current study, point out that the effective teaching methods are as important as the value of student in maintaining the quality standard in the higher education institute (Michalska-Ćwiek, 2009; Rezeanu, 2011).

Additionally, the studies pointed out that a quality framework is required to create a learning atmosphere that is capable of creating quality students and satisfy all the stakeholders of higher education. TQM is one of the tools that can be employed to both teaching and learning enhancements in the higher education paradigm. Although the TQM measures were initially developed for the manufacturing industry, the TQM has been adopted across industries to streamline quality setups (Murad & Rajesh, 2010; Vinni, 2011).

TQM in the higher education aims to provide continuous improvements by increasing the efficiency, quality, and reliability of the academic procedure. Additionally, TQM in institutes is maintained through reliable feedback mechanisms that constitute the essential evaluation procedure for clearly defining the success parameters of the institute. Furthermore, TQM is not only about the enhancement of productivity and quality control. Rather, the broad vision brought to light by the TQM parameters provides a vision to the organizational changes required to develop the nature of the organization further (Ariff et al., 2007; Wani & Mehraj, 2014).

To conclude, conceptualization of quality in education begins with improving the quality standards of learning in the institute. It works through a top-down approach to enable excellence through achievement of prearranged goals that leads towards the enhancement of production capacity of the institute. The inclusion of quality measures in the field of education works towards increasing the institution's productivity. The quality management is not only inclined to enhance the profits of the firm. Rather, the quality measures integrate the positive developments of education such as academic management, teaching, and learning approaches to synthesize a cooperative operational model that leads to the positive developments in the higher education institutes.

Since the inception of adoption of TQM model in higher education, the TQM model has helped in the adoption of a holistic view of improving higher educational standards. The model is built actively around the feedback mechanism and involves interaction and satisfaction of the stakeholders to make a significant contribution to the academic environment. Also, the critical success factors for TQM such as management commitment, education and training, vision and plan statements, employee empowerment, recognition and rewards, and customer focus all work leading towards positive developments in the education.

The study has pinpointed a conceptual model for the inclusion of quality management in the higher education segment. The model recognizes the unique aspect of the education industry and a model has been devised to encompass the inputs, throughput, and output methods that help in the achievement of TQM and continuous improvement and learning approach. Hence, the inclusion of TQM in higher education implementation allows the institute to follow the clear objectives of making continuous improvements in learning, teaching, and overall academic levels.

References

- Ali, N. A., & Zairi, M. (2009). *Service Quality in Higher Education. Bradford University School of Management.*
- Anderson, J. C., Rungtusanatham, M., Schroeder, R. G., & Devaraj, S. (1995). A Path Analytic Model of a Theory of Quality Management Underlying the Deming Management Method: Preliminary Empirical Findings. *Decision Sciences*, 26(5), 637–658. <http://doi.org/10.1111/j.1540-5915.1995.tb01444.x>
- Ariff, M. S., Zaidin, N., & Sulong, N. (2007). Total Quality Management Implementation in Higher Education; Concerns and Challenges Faced by the Faculty. *Best Practices in Education and Public*, 7(3), 1–23.
- Brookes, M., & Becket, N. (2007). Quality management in higher education: a review of international issues and practice. *International Journal for Quality and Standards*, 1(1), 1–37.
- Crawford, L. E. D., & Shutler, P. (1999). Total Quality Management in education: problems and issues for the classroom teacher. *The International Journal of Educational Management*, 13(2), 67–72.
- Farkhondehzadeh, A., Karim, M. R. R., Roshanfekar, M., Azizi, J., & Hatami, F. L. (2013). Total Quality Management (TQM) in Iranian primary schools teachers. *European Online Journal of Natural and Social Sciences* 2013, 2(3), 634–640.
- Haug, G. (2003). Quality Assurance/Accreditation in the Emerging European Higher Education Area: a possible scenario for the future. *European Journal of Education*, 38(3), 229–241. <http://doi.org/10.1111/1467-3435.00143>
- Hellsten, U., & Klefsjö, B. (2000). TQM as a management system consisting of values, techniques and tools. *The TQM Magazine*, 12(4), 238–244. <http://doi.org/10.1108/09544780010325822>
- In'airat, M. H., & Kassem, A. H. A.-. (2014). Total Quality Management in Higher Education: A Review. *International Journal of Human Resource Studies*, 4(3), 294. <http://doi.org/10.5296/ijhrs.v4i3.6368>
- Jha, V., & Joshi, H. (2007). Relevance of Total Quality Management (TQM) or Business Excellence Strategy Implementation for Enterprise Resource Planning (ERP)–A Conceptual Study. ... *12th International Conference on Information Quality*, 16.

- Kay Michael, R., Sower, V. E., & Motwani, J. (1997). A comprehensive model for implementing total quality management in higher education. *Benchmarking for Quality Management & Technology*, 4(2), 104–120. <http://doi.org/10.1108/14635779710174945>
- Martin, M., & Parikh, S. (2017). Quality management in higher education: Developments and drivers Results from an international survey.
- Mathes, T., Klaben, P., & Pieper, D. (2017). Frequency of data extraction errors and methods to increase data extraction quality: a methodological review. *BMC Medical Research Methodology*, 17(152), 1–8. <http://doi.org/10.1186/s12874-017-0431-4>
- Michalska-Ćwiek, J. (2009). The quality management system in education -implementation and certification Education and research trends. *Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering*, 37(2), 743–750.
- Mishra, P., & Pandey, A. (2013). The Role of Leadership in Implementing Total Quality Management (TQM) in Higher Education: A Review. *European Academic Research*, 1(8), 2149–2166.
- Murad, A., & Rajesh, K. (2010). Implementation of total Quality Management in Higher Education. *Asian Journal of Business Management*, 2(1), 9–16.
- Osseo-Asare, A. E., Longbottom, D., & Chourides, P. (2007). Managerial leadership for total quality improvement in UK higher education. *The TQM Magazine*, 19(6), 541–560. <http://doi.org/10.1108/09544780710828403>
- Pawlowski, J. M. (2007). The Quality Adaptation Model: Adaptation and Adoption of the Quality Standard ISO/IEC 19796-1 for Learning, Education, and Training. *Educational Technology & Society*, 10(2), 3–16.
- Pushpa, L. (2016). Implementation of Total Quality Management in Higher Education Institutions. *International Journal of Scientific Engineering and Research*, 4(5).
- Rezeanu, O. M. (2011). The implementation of quality management in higher education. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 15, 1046–1050.
- Sabet, H. S., Saleki, Z. S., Roumi, B., & Dezfoulian, A. (2012). A Study on Total Quality Management in Higher Education Industry in Malaysia. *International Journal of Business and Social Science*, 3(17).
- Sahney, S., Banwet, D. K., & Karunes, S. (2004). Conceptualizing total quality management in higher education. *The TQM Magazine*, 16(2), 145–159. <http://doi.org/10.1108/09544780410523044>
- Salkind, N. (2010). *Encyclopedia of Research Design*. 2455 Teller Road, Thousand Oaks California 91320 United States: SAGE Publications, Inc. <http://doi.org/10.4135/9781412961288>
- Samad, K. A., & Thiyagarajan, R. (2014). TQM IN HIGHER EDUCATION – A CONCEPTUAL MODEL TO ACHIEVE EXCELLENCE IN MANAGEMENT EDUCATION. *International Journal of Management (IJM)*, 6(1), 618–625.
- Srikanthan, G., & Dalrymple, J. (2003). Developing alternative perspectives for quality in higher education. *International Journal of Educational Management*, 17(3), 126–136.

<http://doi.org/10.1108/09513540310467804>

- Talib, F., Rahman, Z., & Qureshi, M. N. (2011). A study of total quality management and supply chain management practices. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 60(3), 268–288. <http://doi.org/10.1108/17410401111111998>
- Todorut, A. V. (2013). The need of Total Quality Management in higher education. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 83, 1105–1110.
- Toma, S., & Naruo, S. (2009). Quality assurance in the Japanese universities. *Quality Assurance*, 11(26), 574–584.
- Vinni, R. (2011). Total Quality Management and paradigms of public administration. *International Public Review*, 8(1), 15–23.
- W. Edwards Deming. (2000). *Out of the Crisis. J. Intell. Inf. Syst.* (Vol. 1).
- Wani, I. A., & Mehraj, H. K. (2014). Total Quality Management in Education: An Analysis. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 3(61), 71–78.

**The Role of Production Management and Agribusiness In the System of
Effective Business Planning and Solution of Strategic Tasks**

Ponomarova M. S. *

Основной целью сельскохозяйственного производства является обеспечение населения продуктами питания, а промышленность - сырьем. К сожалению, возможности аграрного сектора Украины используются не полностью. Низкой остается эффективность используемых сырьевых ресурсов, растет себестоимость продукции, снижается фондоотдача, ухудшается экологическое состояние, в связи с чем обостряется проблема качества продукции. Она загрязняется вредными для организма человека соединениями (нитратами), радионуклидами и тому подобное.

В мировой практике оправдало себя то, что восстановление экономики страны начинают по сельскому хозяйству. Если страна хочет быть прочной и независимой, она особенно заботится о продовольственном обеспечении. Экономическая подготовка современных специалистов и руководителей сельскохозяйственных предприятий требует фундаментальных знаний по управлению организационными, экономическими и социальными процессами, которые осуществляются на селе. Эффективность их профессиональной деятельности определяется знаниями теоретических основ, закономерностей и научных принципов управления производством, функционирования трудовых коллективов в условиях самоуправления, демократизации общественных процессов, использования системной методологии в разработке эффективных систем управления и организации их функционирования в условиях рыночной экономики.

Экономически-социальное развитие агропромышленного комплекса в целом и отдельных регионов Украины предусматривает создание целостного хозяйственного механизма интенсивного типа (проектирование или рационализацию структур управления, эффективное использование экономических методов вместе с административными и социально-психологическими методами, рациональную организацию деятельности управленческого аппарата, выполнение общих и специальных функций управления).

* Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing, Entrepreneurship and Production Organization Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaiev, Ukraine; e-mail: univverms@ukr.net.

Расширение хозяйственной самостоятельности предприятий и их структурных подразделений обостряет проблему принятия и реализации эффективных управленческих решений и ответственности за их результатами. Поэтому предметом глубокого изучения должны стать процедуры и методы процесса разработки и принятия управленческих решений, информационное обеспечение процессов управления.

Именно менеджмент агропромышленного комплекса формирует знания по стратегии и тактики аграрной политики, основ теории и практики управления в сельскохозяйственных предприятиях, умение диагностировать систему, разработать и оценивать хозяйственные решения, оптимизировать параметры организационных структур управления, умело применять приемы и методы мотивации работников к высокопроизводительному труду.

Кризис, охвативший все отрасли экономики Украины, в значительной мере вызван неэффективной системой управления на всех иерархических уровнях хозяйствования. Это обусловлено, прежде всего, быстрой сменой форм собственности, реструктуризацией экономики Украины, уходом государства от осуществления регулировочно-контролирующих функций (концепция невмешательства государства в производственные процессы).

В большинстве предпринимательских структур система управления не адаптирована к требованиям рыночной экономики и не ориентирована на стратегическое развитие системы. При оценке системы менеджмента выявлено, что предприятия, которые ориентированы на рынок и рыночные возможности, а также инновационные процессы, функционируют эффективно. Как правило, такие предприятия прибыльны.

Таким образом, экономическая ситуация, которая сложилась сегодня в аграрном секторе экономики Украины, требует поиска новых подходов к формированию системы аграрного менеджмента на основе всестороннего использования отечественной и мировой науки и передового опыта, и создания надлежащего информационного обеспечения, которое бы соответствовало требованиям рыночного регулирования. Для этого необходимо осуществлять комплекс мероприятий по приведению в соответствие систем управления производством тем изменениям, которые происходили.

Интенсификация сельского хозяйства невозможна без роста вложений в производство и более эффективного использования ресурсов предприятия. Материально-техническая база агропромышленного комплекса укрепляться за счет создания систем высокопроизводительных машин, улучшения качества техники, оборудования и всех средств производства, поступающих в хозяйства.

Рост размеров производственных фондов, функционирующих в сельском хозяйстве, является важным фактором повышения экономической эффективности производства, а следовательно, и улучшение благосостояния населения. В этой связи следует отметить, что эффективность инвестиций в сельское хозяйство напрямую зависит от обоснованности и компетентности решений о направлениях их реализации. Научные знания о новейших технологиях сельскохозяйственного производства, будущий спрос на продукцию и деловую конъюнктуру имеют первостепенное значение в решении проблем экономического развития. Компетентность, уровень квалификации, знаний и умений руководителей и специалистов сельского хозяйства играют большую роль в росте производительности труда, увеличении объемов производства. Экономическая подготовка специалистов сельского хозяйства должно обеспечить повышение научного уровня и эффективности хозяйствования.

Только при таких условиях возможен переход к рыночным отношениям с учетом особенностей национально-исторического развития экономики страны.

Планирование важнейшая функция управления, начальная позиция в сознательной деятельности людей. С помощью планирования осуществляется экономическая политика, организуется и регулируется производство, распределение и обмен материальных благ.

В процессе научно обоснованного планирования сельскохозяйственного производства обеспечивается правильное сочетание экономических и административных методов управления.

На современном этапе при планировании сельскохозяйственного производства следует учитывать потребности потребителя, торговых организаций на конкретную продукцию соответствующего качества и количества.

Планирование сельского хозяйства следует организовывать в тесной связи с другими отраслями агропромышленного комплекса. При этом нужно выравнять экономические условия хозяйствования.

Требует совершенствования система текущего и оперативного планирования, которая характеризуется сложностью и трудоемкостью. Совершенствование системы внутрихозяйственного планирования и повышения ее научного уровня в соответствии с требованиями оперативного управления способствуют внедрению нормативных методов планирования.

Научное планирование в рамках сельскохозяйственного производства может обеспечиваться следующими подвидами: прогнозирование, перспективное планирование, бизнес планирование, годовое планирование, оперативное планирование.

Использование данных подвидов позволит исследуемому хозяйству осуществлять экономическую политику, приспособленную к рыночным условиям хозяйствования, регулировать и направлять производство в заданном направлении, рационально распределить материальные блага, то есть научное планирование будет способствовать более эффективному ведению хозяйственной деятельности предприятия. Развитие сельского хозяйства в значительной степени зависит от состояния материально-технической базы, главной которой являются основные фонды, их качественный состав и рациональное соотношение. Экономическое значение основных фондов заключается в том, что они являются мерилем и основой развития производительных сил сельского хозяйства, обеспечивая соответствующий уровень и темпы роста производства продукции и повышения производительности труда.

Под термином «основные фонды» следует понимать материальные ценности, используемые в производственной деятельности предприятия в течение периода, превышающего 365 календарных дней с даты ввода в эксплуатацию таких материальных ценностей, и стоимость которых постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом.

Основные фонды делятся на отдельные группы: группа 1 - здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, в том числе жилые дома и их части (квартиры и места общего пользования); группа 2 - автомобильный транспорт и узлы (запасные части) к нему; мебель; бытовые электронные, оптические, электромеханические приборы и инструменты, в частности электронно-вычислительные машины, другие машины для автоматической обработки информации, информационные системы, телефоны, микрофоны и рации, другое конторское (офисное) оборудование, устройства и принадлежности к ним; группа 3 - любые другие основные фонды, не отнесенные к группам 1 и 2.

Основные фонды сельского хозяйства по экономическому значению делятся на производственные и непроизводственные. Производственные - средства труда, которые постоянно работают в сфере материального производства. Они непосредственно связаны с производством отдельных видов продукции и их реализацией. Непроизводственные - не берут непосредственного участия в производственном процессе, но играют важную роль, создавая благоприятные условия для жизни и высокопроизводительного труда сельских работников.

Трудовые ресурсы аграрного предприятия — это совокупность работников, которые способны работать в сельскохозяйственном производстве, то есть имеют необходимый

физическое развитие, знания и практические навыки для качественного и своевременного выполнения предусмотренных технологий работ в этой сфере материального производства.

В условиях реформирования сельскохозяйственного производства, приватизации земли и имущества, роль и значимость трудовых коллективов как самостоятельных товаропроизводителей закономерно растет. Первичный коллектив является первоосновой, где взаимодействуют все его составляющие элементы: рабочая сила, земля, средства производства.

Переход к рыночным отношениям требует системного подхода к совершенствованию как отдельных форм организации, так и системы трудовых коллективов в каждом хозяйстве. В новых условиях хозяйствования все подразделения основного и вспомогательного назначения становятся субъектами рыночных отношений. В первую очередь, на внутрихозяйственном уровне, а в дальнейшем развитии - и на внешне-хозяйственном товаропроизводители вступают в рыночные отношения через обмен продуктами своей деятельности (продукции, работ и услуг).

Любое предприятие не может вести бизнес при отсутствии информации о соотношении доходов и расходов, не зная факторов, которые позволяют добиться превышения доходов над расходами. Поэтому очень важным условием здесь является использование производственного и операционного менеджмента, подготовка информации для принятия управленческих решений.

Наличие на предприятии опытных менеджеров становится основным фактором, от которого зависит не только функционирование предпринимательских структур, но и существование их в будущем. Они так же атрибут производства, как средства сырье, материалы, рабочая сила, то есть основной фактор производства. Особенности менеджера является его опытность, интуиция, тип мышления, определенные знания, организаторский талант, способность работать с людьми. Поэтому чем выше уровень подготовки менеджера, тем лучше работает производство.

Таким образом, для того, чтобы диагностировать производственные мощности и финансово - хозяйственное состояние предприятия мы применяем мониторинг.

Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности — это отслеживание процессов, протекающих на предприятии в режиме реального времени; составление оперативных отчетов о результатах работы предприятия за наиболее короткие промежутки времени; сравнения целевых результатов с фактически достигнутыми.

При планировании и определении ресурсной урожайности рекомендуется использовать одну из самых простых моделей программирования на основе естественного плодородия (бонитета почв) количества и экономической эффективности внесения органических и минеральных удобрений; сравнительной эффективности различных предшественников. Для этого используют следующую формулу:

$$U_p = Ц Б + 0 К + 0 К$$

где U_p - ресурсная урожайность;

Ц - цена балла;

Б - бонитет почв;

0, 0 - соответственно окупаемость минеральных и органических удобрений;

К, К - соответственно количество внесенных минеральных и органических удобрений.

При программировании урожайности следует использовать материалы обследования почв хозяйства. Разработка структуры посевных площадей начинается с экономической оценки сельскохозяйственных культур и изучения рынка в плановом году. Оптимальный вариант структуры посевных площадей должен обеспечивать выполнение договорных обязательств по продаже продукции растениеводства, а также обеспечивать соблюдение принятых в хозяйстве севооборотов.

Планирование посевных площадей отдельных культур осуществляется в несколько этапов. На первом из них определяют предыдущие площади посева по культурам, следуя такой последовательности: технические культуры, картофель, овощебахчевые, кормовые и зерновые культуры. Такая последовательность обусловлена тем, что технические культуры, картофель и овоще-бахчевые культуры дают определенное количество побочной продукции (отходов, сопутствующей продукции от промышленной переработки), которую используют на корм скоту и которая должна быть учтена при расчетах посевных площадей кормовых культур, которые определяют делением потребности в соответствующих видах продукции на заранее определенную плановую урожайность.

После этого предыдущий вариант программы включают в систему севооборотов. На основе размещения культур на полях севооборотов с учетом принятого в хозяйстве их чередование определяют культуры, под которые нужно изменить площади посева и соответственно скорректировать их размещения на полях севооборотов. При этом учитывают не только спрос на продукцию, но и эффективность использования земли, трудовых и материальных ресурсов.

Уменьшение площадей посева одних культур должно быть компенсировано за счет увеличения других - равнозначных по характеру использования. При решении этой задачи следует иметь в виду и другое: отклонение площадей посева от первоначального варианта не должно быть существенным и не должно вызывать внесения значительных изменений в ранее выполненные расчеты по определению потребности в соответствующих видах продукции растениеводства. Опыт показывает, что корректировка размещения культур на полях севооборотов без нарушения ранее принятого их чередования не требует больших усилий.

Конечный вариант структуры посевных площадей должен быть подтвержден положительными балансами соответствующих видов продукции растениеводства. Планирование затрат на производство продукции растениеводства осуществляется с учетом требований Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий», а также в соответствии с «Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькуляции себестоимости продукции (работ и услуг) сельскохозяйственных предприятий» (Киев, 2001 г.) и «Методическими рекомендациями о составлении бизнес-плана развития сельскохозяйственных предприятий» (Киев, 2001 г.).

Бюджеты в широком смысле подразделяются на два основных вида: текущие (операционные) бюджеты, отражающие текущую (производственную) деятельность предприятия, и финансовый план, представляющий собой прогноз финансовой отчетности.

Текущий (операционный) бюджет включает:

- бюджет реализации;
- бюджет производства (производственная программа)
- бюджет переходящих запасов;
- бюджет потребностей в материалах;
- бюджет прямых затрат на оплату труда;
- бюджет общепроизводственных расходов
- бюджет цеховой себестоимости продукции;
- бюджет коммерческих расходов;
- бюджет общехозяйственных расходов;
- бюджет прибылей и убытков.

Финансовый план включает:

- план денежных потоков;
- прогнозируемый баланс;

- план капиталовложений.

Составление бюджетов предусматривает:

- разработка концептуальных подходов к развитию потенциала агробизнеса;
- доведение планов до сведения руководителей разных уровней;
- мотивацию руководителей среднего звена по достижению целей предприятия;
- контроль и оценку руководителей и эффективности их работы;
- выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков.

Выделяют несколько основных наиболее ответственных этапов разработки бюджетов: уточнение основных направлений стратегии развития предприятия для лиц, отвечающих за разработку бюджетов (кроме отдела операционного менеджмента, в составлении бюджетов должны участвовать руководители стратегических хозяйственных подразделений, а также другие экономические службы предприятия); составления первого варианта бюджетов; согласование и анализ первого варианта бюджетов, внесение коррективов; утверждения бюджетов руководством предприятия; дальнейший анализ и корректировка бюджетов в соответствии с изменившимися.

Экономика Украины переживает сейчас трудные времена, хотя сейчас проявляется тенденция к улучшению ситуации. Однако в сельском хозяйстве состояние критическое.

Для повышения эффективности хозяйствования предприятию необходимо повышать производительность труда, путем укрепления трудовой дисциплины, рационального размещения трудовых ресурсов, материального и морального стимулирования результатов труда, совершенствовать и технологию производства и др.

В сложившихся условиях в предприятии рационально использовать ресурсосберегающая технология выращивания культур. Такая технология при условии соблюдения всех агротехнических требований и применении элитных семян способна повысить урожайность культур, при соответствующих затратах приведет к повышению себестоимости продукции. При этом повышается качество продукции, а соответственно и цена реализации, что в конечном итоге дает возможность получить неплохие прибыли.

В системе мер роста экономической эффективности производства ведущее место занимает повышение качества продукции. Улучшение качества сельскохозяйственной продукции имеет большое экономическое и социальное значение, оно равнозначно увеличению производства продукции. Повышение эффективности производства и достижения более высоких конечных результатов неразрывно связаны с проблемой качества,

решение которой требует совершенствования технологии производства сельскохозяйственной продукции и увеличение мощностей для ее переработки и хранения.

Повышением эффективности сельскохозяйственного производства является рациональное использование трудовых ресурсов и рост производительности труда на основе применения прогрессивных форм ее организации и соответствующих методов материального и морального поощрения работников в достижении высоких конечных результатов. В современных условиях только научная организация производства и труда в состоянии создать условия для высокоэффективного использования трудовых ресурсов и всех элементов сельскохозяйственного производства.

Таким образом, современная аграрная политика должна быть направлена на повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства на основе совершенствования экономических отношений между отраслями в системе АПК (агропромышленного комплекса). Это предполагает прежде всего создание системы цен на продукцию АПК, которая ориентировала все его звенья на высокие конечные результаты и создавала условия для работы хозяйства на принципах хозяйственного расчета и "самофинансирования.

Коренное преобразование экономических отношений в агропромышленном секторе должно согласовываться с комплексом мероприятий по применению достижений научно-технического прогресса, социального переустройства села, улучшения условий труда и быта.

До перехода украинской экономики на рыночные отношения основная задача функционирования предприятий решались в рамках централизованного управления.

Производственно-финансовый план предприятия составлялся на основе показателей, которые утверждались органами государственного управления. Так, основой разработки плана сельскохозяйственных предприятий был государственный заказ по продаже сельскохозяйственной продукции. В то же время сельскохозяйственные предприятия директивно закреплялись за определенными заготовительными организациями и другими покупателями продукции.

В условиях рыночного механизма хозяйствования роль планирования на уровне сельскохозяйственных предприятий и их подразделений не только не снижается, а наоборот, возрастает. При этом предприятия имеют полную самостоятельность в выборе предмета деятельности, установлении связей с потребителями их продукции, разработке эффективных направлений использования производственных ресурсов. Постоянно повышаются требования к научному обоснованию плановых показателей, поскольку от этого во многом зависит

коммерческих доход предприятия в целом, его подразделений, а следовательно, и благосостояние членов коллектива. Глобально возрастает ответственность предприятий за результаты своей производственной и финансовой деятельности. В условиях рынка без детально разработанного и научно обоснованного плана невозможно начинать ни одного значительного или финансового мероприятия. Планирование дает возможность объективно оценить условия, в которых должен действовать предприятие, выявлять слабые и положительные аспекты его работы, предвидеть возможные выгоды и потери.

В условиях рыночной экономики реализация всякой предпринимательской идеи - от формулировки собственно замысла к воплощению - осуществляется по плану, который принято называть бизнес-планом. В отечественную практику экономической работы бизнес-планирования начало активно внедряться вместе с элементами рыночных преобразований. Бизнес-план как плановый документ в странах с развитой экономикой является неотъемлемой частью делового проекта, а его сборка - одним из пред инвестиционных этапов.

В современных условиях хозяйствования выделяют такую функциональную направленность бизнес-плана:

- экономическое обоснование бизнес-проекта;
- разработка концепции ведения бизнеса;
- планирование привлечения денежных средств.

Указанные направления определяют цель составления бизнес-плана, а также влияют на содержание, структуру и детализация расчетов. Бизнес-проекты разнообразны по сфере применения, предметной области, масштабам, продолжительности, составу участников, степени сложности, значимости результатов и тому подобное. Подавляющее большинство бизнес-проектов имеет инвестиционный (затратный) характер. Их главной целью является вложение средств в различные виды бизнеса с целью получения прибыли. различают:

- 1) инновационные проекты исследования и развития: разработка нового продукта, исследования в области менеджмента; разработку нового пакета программного обеспечения;
- 2) организационные проекты: реформирование предприятия; реализация концепции новой системы управления; создание новой организации;
- 3) экономические проекты: приватизация предприятия; создание аудиторской системы; введение новой системы налогов (на макроуровне);

4) социальные проекты: социальная защита населения; ликвидация последствий природных и социальных потрясений; реформирования системы здравоохранения (на макроуровне).

Для краткосрочных, небольших по масштабам или локальных бизнес-проектов, не требующих значительных затрат и достаточно непродолжительными по срокам реализации, бизнес-план выполняет роль начального этапа делового планирования.

В нем сочетаются все этапы и работы, выполняемые пред инвестиционной фазе делового планирования.

Предприятия, работающие в относительно стабильной ситуации, и изготавливают изделие достаточно стабильного рынка, разрабатывают локальные бизнес-планы, направленные на совершенствование производства, модернизацию продукта, поиск способов снижения затрат. Если предприятие, предусмотрев значительный рост производства новых или традиционных продуктов, не имеет достаточных собственных производственных мощностей для их производства, то оно может привлечь капитальные вложения для создания новых мощностей или заняться поиском партнеров, производить часть комплектующих изделий или выполнять определенные технологические процессы. Другой способ требует разработки бизнес-плана с ускоренным решением задач и требует меньше средств, чем первый.

Бизнес-план, который используют для разработки концепции бизнеса, дает его составителям опыт стратегического планирования и одновременно является руководством к исполнению. Он может служить для проверки идей руководства и как инструмент для прогнозирования результатов деятельности предприятия. Предупреждение ошибок возникает еще в процессе разработки документа, создает систему раннего оповещения появления проблем.

Бизнес-план может способствовать поиску инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений. Часто инвесторы предпочитают коротком содержания бизнес-плана, что дает им возможность увидеть важные особенности и преимущества проекта. Такой вариант документа называется бизнес-предложения и используется на переговорах с потенциальными инвесторами и будущими партнерами, при приглашении ведущих менеджеров; это требует соблюдения определенных условий к его оформлению и структуры.

Кроме указанных выше функциональных направлений бизнес-план используется как внутреннее средство управления предприятием. Бизнес-план — это важный инструмент, способный содействовать совершенствованию управления предприятием.

Эффект может ощущаться по следующим основным направлениям:

- стратегическое направление;
- менеджмент;
- координация и контроль;
- распределение полномочий.

Обзор целей, ресурсов, рынков, сильных и слабых сторон предприятия, различных вариантов действий, изложенный в бизнес-плане, позволяет сформировать новые стратегические направления и отказаться от предыдущих, если они становятся неэффективными.

Подобные стратегические идеи потом могут разрабатываться за пределами формального бизнес-планирования. С помощью бизнес-плана можно установить индивидуальные цели и планы действий на период, охваченный планом. Бизнес-план может использоваться как инструмент контроля запланированных работ в целом или отдельных направлений с точки зрения достижения целей и ранее установленных промежуточных этапов. Время от времени оценки отклонений от расчетов, заложенных в бизнес-плане, проявляет сильные и слабые стороны организации и дает возможность устранить угрозу негативных сдвигов. Финансовый раздел бизнес-плана может применяться как средство объективного наблюдения за развитием бизнеса, как своеобразное средство мониторинга. Понятны, четко определенные цели, изложенные в бизнес-плане, предусматривают программу развития коммуникаций: обсуждение в принятии решений, рассмотрение идей, выявление и разрешение конфликтов, создание атмосферы доверия. Бизнес-план может служить мощным мотиватором, который будет способствовать определению личного вклада каждого работника в достижение целей и формированию собственных идей в контексте бизнес-план.

Необходимость регулирования результативности деятельности предприятия определяется его значительной ролью в развитии предприятия и гармоничному обеспечении интересов его собственников, персонала и государства определяется планированием прибыли предприятия и рентабельности.

Планирование прибыли предприятия и рентабельности можно осуществлять, используя следующие три главные его системы:

- 1) прогнозирование уровня результативности деятельности предприятия и его использования;

2) текущее планирование уровня результативности деятельности предприятия и его использования;

3) оперативное планирование уровня результативности деятельности предприятия и его использования.

Каждой из этих систем присущи свои формы реализации. Первая из них реализуется в виде разработки политики формирования и выявления уровня результативности деятельности предприятия (политика регулирования результативности) период планирования - до трех лет. Вторая система реализуется в виде разработки текущих планов по всем главным аспектам формирования и использования уровня результативности деятельности предприятия; период планирования - год. Третья система реализуется в виде разработки и приведение к исполнителям бюджетов по всем главным вопросам формирования и использование уровня результативности деятельности предприятия; период планирования - месяц, квартал.

Все системы планирования результативности деятельности предприятия взаимосвязанные и реализуются в определенной последовательности. Начальным этапом планирования является разработка политики регулирования результативности деятельности предприятия, которая призвана определять задачи и параметры текущего ее планирования. Текущее планирование результативности деятельности предприятия, в свою очередь, создает основу для разработки и доведения до исполнителей оперативных бюджетов по всем главным вопросам ее формирования и использования.

Система прогнозирования уровня результативности деятельности предприятия (первая из указанных выше трех систем планирования) - самая сложная в общем механизме ее регулирования, ее реализация заключается в разработке политики регулирования результативности деятельности предприятия на последующие годы. Под такой политикой понимают определение системы долгосрочных целей формирования уровня результативности деятельности предприятия в соответствии с задачами развития предприятия и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Процесса разработки политики регулирования результативности деятельности предприятия соответствуют такие последовательные этапы:

- определение общего периода разработки политики формирования уровня результативности деятельности предприятия;
- исследование факторов внешней среды и степени их влияния на результативность деятельности предприятия;

- определение системы стратегических целей формирования уровня результативности деятельности предприятия;
- конкретизация целевых показателей формирования уровня результативности деятельности предприятия по периодам их реализации;
- разработка политики формирования уровня результативности деятельности предприятия;
- разработка политики использования уровня результативности деятельности предприятия;
- разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации политики регулирования результативности деятельности предприятия;
- оценка разработанной политики регулирования результативности деятельности предприятия.

Определение общего периода разработки политики формирования уровня результативности деятельности предприятия зависит в основном от продолжительности периода, принятого для формирования общей стратегии развития предприятия и его финансовой стратегии. Это связано с тем, что политика регулирования результативности деятельности предприятия является составной частью этих стратегий, а потому она не может выходить за пределы периода их разработки, хотя этот период может быть короче.

К другим условиям определения общего периода разработки политики формирования уровня результативности деятельности предприятия можно отнести: степень предсказуемости развития экономики в целом и конъюнктуры тех сегментов товарного и финансового рынков, с которыми связана деятельность предприятия (в условиях современного нестабильного, а по отдельным аспектам и непредсказуемого развития экономики страны этот период не может быть очень длительным и в среднем должен определяться в пределах трех лет); отраслевую принадлежность предприятия; размер предприятия; стадию его жизненного цикла и тому подобное.

Исследование факторов внешней среды и степени их влияния на результативность деятельности предприятия требует предварительного изучения экономико-правовых условий деятельности предприятия и возможной их изменения в следующем периоде, анализа конъюнктуры товарного и финансового рынков и факторов, их определяющих, разработка прогноза конъюнктуры в разрезе отдельных сегментов товарного и финансового рынков, связанных с деятельностью предприятия.

Определение системы стратегических целей формирования уровня результативности деятельности предприятия должно быть подчинено главной цели ее регулирования - максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде в гармоничном сочетании с интересами государства и персонала предприятия. Эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей дальнейшего развития предприятия, а поэтому необходимо установить определенные целевые показатели, которые позволяют оценить приблизилось предприятие в своих стратегических целей или удалилось от них. К таким целевым показателям можно отнести среднегодовые темпы роста результативности процессов труда, распределения чистой продукции процесса труда, распределения чистой прибыли и других процессов.

Конкретизация целевых показателей формирования уровня результативности деятельности предприятия по периодам их реализации предусматривает осуществление ее по годам перспективного периода, создает основу дальнейшего текущего ее планирования. При этом следует обеспечить синхронизацию во времени всех стратегических целевых показателей регулирования результативности деятельности предприятия с учетом последовательности и комплексности всех задач.

Оценка разработанной политики регулирования результативности деятельности предприятия должна осуществляться по таким главным параметрам:

1) степень согласованности политики с внешней средой (в процессе оценки определяется, насколько разработанная политика регулирования результативности деятельности предприятия соответствует прогнозируемому развитию экономики страны и изменениям конъюнктуры товарного и финансового рынков)

2) уровень внутренней сбалансированности политики (при этом определяется, насколько она согласуется с общей финансовой стратегии предприятия, насколько согласуются между собой отдельные цели и целевые показатели политики регулирования результативности деятельности предприятия, насколько эффективны и согласованы между собой меры по обеспечению ее реализации);

3) возможность реализации политики с учетом имеющегося ресурсного потенциалу предприятия (производственного, финансового, инновационного, кадрового и т.п.);

4) приемлемость уровня рисков, связанных с реализацией политики (вне-как уровень результативности деятельности предприятия тесно связан с уровнем рисков, то в процессе оценки необходимо определить, насколько уровень хозяйственных рисков допустимый для деятельности предприятия с позиций возможного размера финансовых потерь)

5) ожидаемые результаты реализации политики. Кроме того, можно оценить рост деловой репутации предприятия, повышение уровня управляемости его структурными подразделениями, улучшение условий работы и быта работников, повышение уровня материальной и социальной удовлетворенности персонала.

Разработка политики регулирования результативности деятельности предприятий позволяет принимать эффективные управленческих мероприятий по всем главным аспектов формирования ее уровня и использования в процессе текущего планирования. Система текущего планирования формирования и использования уровня результативности деятельности предприятия (вторая из указанных трех систем планирования) базируется на политике ее регулирования и заключается в разработке конкретных видов планов.

Главным видом текущего плана, связанного с результативностью деятельности предприятия, является план доходов и расходов по деятельности предприятия. Обобщена форма этого плана тесно связана с формой бухгалтерского учёту "Отчет о финансовых результатах". Классификация доходов и расходов по видам деятельности и функциями соотносится с этим отчетом.

Система оперативного планирования формирования и использования уровня результативности деятельности предприятия (третья из указанных трех систем планирования) заключается в разработке системы бюджетов (бюджетировании). Бюджет представляет собой оперативный финансовый план краткосрочного периода (месячный или квартальный), который отражает расходы и поступления средств в процессе осуществления конкретных видов хозяйственной деятельности. Он детализует показатели текущих планов и является главным документом, который приходится в центры ответственности всех типов.

Бюджеты, применяемых в процессе оперативного планирования результативности деятельности предприятия, классифицируются по ряду признаков: по сферами деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой) по содержанию показателей (по затратам, доходам, прибыли); по видам расходов (текущий бюджет - бюджет текущих расходов, капитальный бюджет - бюджет капитальных затрат) по широте номенклатуры затрат (функциональный бюджет, Комплексной бюджет) по методам разработки (стабильный бюджет, гибкий бюджет). Бюджеты по сферам деятельности и по содержанию показателей отражают особенности регулирования результативности деятельности предприятий по сферам деятельности и центрам ответственности различных типов. Текущий бюджет контролирует план доходов и расходов предприятия, доходит в центры прибыли. Он состоит из двух разделов: текущие расходы; доходы от текущей (операционной) хозяйственной

деятельности. Капитальный бюджет представляет собой форму доведения до конкретных результатов текущего плана капитальных вложений. Он состоит из двух разделов: 1) капитальные расходы (расходы на приобретение внеоборотных активов); 2) источники поступления средств (инвестиционных ресурсов). Общая форма капитального бюджета содержит показатели, соответствует его назначению и связанные с капитальными расходами и источниками поступления средств. По широте номенклатуры различают бюджеты функциональный и комплексный. Функциональный бюджет разрабатывается по одной (или двумя) статьям затрат - например, бюджет оплаты труда персонала, бюджет инновационных мероприятий, бюджет рекламных мероприятий и тому подобное. Комплексный бюджет разрабатывают по широкой номенклатуре затрат - например, бюджет производственной, бюджет административно-управленческих расходов предприятия.

Особой формой бюджета является платежный календарь, который разрабатывается по отдельным видам движения средств (налоговый платежный календарь, платежный календарь расчетов с поставщиками и т.д.) и по предприятию в целом (в этом случае он детализирует текущий финансовый план поступления и затраты средств). Использование рассмотренных систем и методов планирования результативности деятельности предприятия как составной части систем и методов планирования его хозяйственной деятельности дает, на наш взгляд, позволит повысить эффективность ее регулирования.

Список использованных источников:

1. Рябуха М.С. Конкуренція як категорія ринкових відносин та конкурентоспроможність як предмет наукових досліджень/ М.С. Рябуха, А.Є. Циборіна // Вісник ХНАУ. - 2007. -№ 6 / Харк. нац. аграр. ун-т. -Харків, 2007.-С 96-100.
2. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: Навч. посібник / В.І. Дробот, В.П. Мартянов, М.Ф. Соловійов, А.В. Токар, В.Й. Шиян. – К.: Мета, 2003. – 336 с.: іл..
3. Деордица Ю.С» Нефедов Ю.М. Исследование операций в планировании и управлении. - К.: Вища шк., 1991. - 270 с.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України.- 1991.- №29.
5. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 р., № 698-ХП //ВВР.-1991.- № 14.-168 с.
6. Про підприємства в Україні: Закон України від 7 лютого 1991 р., № 887-ХП //

ВВР. - 1991. - № 24. - 272 с.

7. Савченко В.Д. Організація сільськогосподарських підприємств ринкової орієнтації з основами загального вчення про підприємство / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. - Х., 1996. -253 с.

8. Пономарьова М.С. Бізнес-планування сільськогосподарських підприємств // Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку: [Кол. Монографія] / За ред. Г.С. Жуйкова, Я.В. Сухій, В.С. Ніценка. – Книга 2. Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2012. С. 31 - 75, 647 - 655. - 656 с.

9. Ponomarova M.S. The substantiation of strategic development of the agricultural enterprises under modern economic conditions // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”- 2017 - № 2. - С. 268.

10. Пономарьова М.С. Маркетинг проекту / Управління проектами: навч. посібник / за ред. О.В Ульянченка та П.Ф. Цигікала. – Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2010. С.183-205. - 522 с.

11. Ponomarova M.S. Managing changes and searching strategic solutions to develop agricultural enterprises // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”- 2017 - № 3. - С. 3.

Prospects for implementation of Public-Private Partnership Program in the Agrarian Sector of Ukraine

Markova E. Yu.*

Анотація. В статті обґрунтовані методологічні підходи, отримані теоретичні висновки, які можуть бути використані в процесі розробки стратегії розвитку сільського господарства України в умовах глобалізації при одночасному збереженні власної ідентичності.

Тези. Розвиток підприємницької діяльності за допомогою підтримки держави є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві та порівняно новим напрямом досліджень вітчизняної аграрної науки.

Державна підтримка аграрного сектору покликана забезпечити баланс інтересів виробників, споживачів та держави – достатній рівень рентабельності для розширеного виробництва, забезпечення продовольчої безпеки та економічного зростання.

Державно-приватне партнерство дозволяє забезпечувати узгодження та врахування взаємних інтересів держави і бізнесу в реалізації спільних інноваційно-інвестиційних проєктів, цільових галузевих програм тощо. Для держави основними перевагами такого партнерства є активізація інвестиційної діяльності, ефективне управління майном, підвищення ефективності ринкової інфраструктури, стимулювання підприємницької діяльності.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування державно-приватного партнерства, можуть бути реалізація проєктів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури.

Так, реалізація проєктів державно-приватного партнерства в частині забезпечення функціонування та розвитку зрошувальних та осушувальних (меліоративних) систем має ключове значення у розвитку сільського господарства для окремих регіонів країни, де через несприятливі природно-кліматичні умови ефективно функціонуючі меліоративні системи є вирішальною умовою стабільного і гарантованого виробництва сільськогосподарської продукції. Загальна площа меліоративних систем в Україні становить близько 5,75 млн. га (майже 14 % загальної площі сільгоспугідь).

Реалізація проєктів державно-приватного партнерства в частині будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури дозволить розширити пропускну спроможність вітчизняних портів з перевалки сільськогосподарської продукції, що в умовах зростання валових зборів основних експорторієнтованих сільгоспкультур дозволить наростити поставки вітчизняної продукції на світовий аграрний ринок.

Перспективи впровадження проєктів державно-приватного партнерства існують також у сфері будівництва та управління мережами холодильних та складських приміщень для збереження сільськогосподарської продукції; будівництва, обслуговування та управління ринками фруктів, овочів, а також інших «місцевих» видів сільськогосподарської продукції; переробки/рециклінгу сільськогосподарських відходів/біопалива [1].

Іх реалізація сприятиме зменшенню втрат сільгосппродукції при зберіганні, розвитку інфраструктури реалізації продуктів харчування, а також розширенню сфер прикладання підприємницької діяльності в аграрному секторі.

Однією з форм взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері є співпраця з розвитку аграрних кластерів, за якої для підприємців на основі спеціалізації та концентрації виробництва, залучення інноваційних розробок науково-дослідних установ,

* Doctor of Economics, Kherson Maritime College of Fisheries Ukraine, Email: mmmmma72@gmail.com

формування замкнених циклів виробництва забезпечується підвищення конкурентоспроможності і прибутковості продукції, а на державному рівні за рахунок облаштування сільських територій із сучасною агросервісною, агропромисловою, житловою та культурними зонами (у вигляді агромістечок) досягається стабільний соціально-економічний розвиток регіону [2].

На сьогодні перспективними напрямками розвитку кластерів в аграрній сфері є:

- сільський зелений туризм;
- органічне виробництво;
- інноваційна діяльність.

Метою даного кластеру є об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів у питаннях розроблення і впровадження інновацій в агропромислового комплексу.

В Україні слід максимально повно й ефективно використовувати наявний інструментарій державного регулювання аграрного ринку із врахуванням інтересів виробників сільгосппродукції у частині недопущення зниження ефективності їхньої діяльності (Рис.1), рівня якості та безпечності продукції [3].

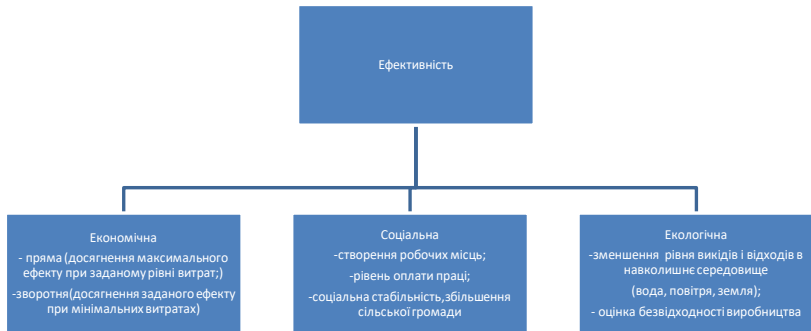


Рис.1. Класифікація ефективності діяльності виробників сільгосппродукції

Сучасна система аграрної логістики в Україні констатує наступне:

1. Недостатній рівень забезпечення сільгоспвиробників сховищами для збереження зернової та плодовоовочевої продукції.

2. Незадовільний стан автошляхів, під'їзних доріг та погіршення їх транспортно-експлуатаційних характеристик через понаднормативне завантаження транспортних засобів, що призводить до погіршення якості продукції, що перевозиться, збільшує терміни доставки, підвищуючи її собівартість. Так, 51,1 % українських доріг не відповідають вимогам міжнародних стандартів щодо рівності, 39,2 % – міцності; середня швидкість руху на автомобільних дорогах у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [4]. Практично 90 % українських доріг спроектовані під навантаження на вісь автомобіля максимум у 6 тонн, що значно менше порівняно з європейськими дорогами.

3. Невідповідність інфраструктури залізничного транспорту потребам перевезень сипких вантажів, а також завищені тарифи на залізничні перевезення.

4. Слабке використання річкового транспорту у перевезеннях вантажів, який здатен розвантажити автодороги і залізницю. Показник енергоефективності вантажних перевезень водним транспортом у перерахунку на умовну тонну вантажу в 10 разів перевищує показник енергоефективності перевезень автомобільним транспортом і в 5 разів – залізничним. Перевезення 10 млн. тонн сільгосппродукції можна здійснити 2 тис. од. річкового транспорту

(суди типа річка-море), або 166 тис. залізничних вагонів, або 400 тис. од. автомобільного транспорту [5].

5. Недосконалість системи оптової реалізації сільськогосподарської продукції.

6. Повільне об'єднання дрібних товаровиробників для створення ними або вступу до уже діючих сільськогосподарських кластерів.

Державна політика підтримки бізнеса в аграрному секторі поширюється на сільське та рибне господарство, харчову промисловість і переробку сільськогосподарських продуктів.

Розвиток органічного виробництва – проблема загальнодержавна. Тільки обґрунтована державна політика зорієнтована на збереження екології у сфері аграрного сектору, а також розвитку споживчого ринку не тільки традиційних продуктів харчування, а й органічних, здатна забезпечити підйом аграрної галузі України та її конкурентоспроможність на світовому ринку. У даному випадку державну підтримку треба концентруватися на програмі стимулювання органічного землеробства й тваринництва.

Експерти з «технологій нового покоління» твердять, що сучасне суспільство знаходиться на порозі «Другої зеленої революції». Використання наробок з цього напрямку сприятиме збільшенню продуктивності Світового сільського господарства на 80% у 2050 році. Завдяки технологіям «точного землеробства», вендингу (бізнес, оснований на продажах товарів та послуг за допомогою автоматизованих систем, апаратів), «інтернету речей», урожайність та продажі сільгосппродукції можуть збільшитися у сотні разів.

Інтернет технології (цифровізація, автоматизація) взмозі розв'язати питання стосовно того як управляти технікою, людьми, економікою з урахуванням екологічної складової.

Високотехнологічні Інтернет-системи використовують при плануванні посадки, посіву, використанні точної кількості добрив, агротехніки, прогнозі погоди, кількості необхідної вологи та точному підрахунку кількості та якості майбутнього врожаю. Це сприяє формуванню кластерів, починаючи з виробників продуктів харчування, логістикою фінансів, кількості спеціалістів, необхідних площ, закінчуючи оптово-роздрібними торговими компаніями.

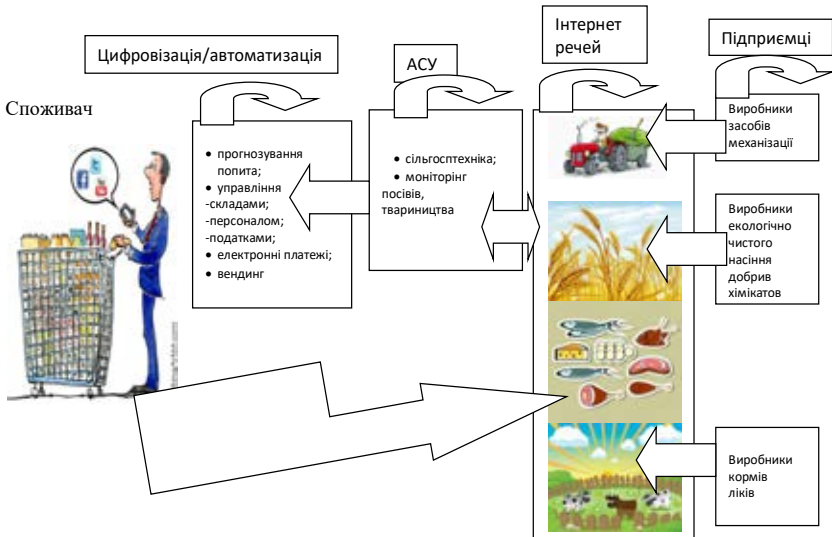


Рис.2 Використання засобів автоматизації в виробничо-збутовому ланцюгу
Розроблено автором самостійно

Такі ланцюги (Рис.2) дозволяють значно знизити собівартість, роздрібні ціни на продукти харчування, що в свою чергу збільшить попит населення та прибуток бізнесу.

Висновки

Основними пріоритетними напрямками розвитку аграрного сектору в Україні мають бути такі

- 1.Формування ефективних взаємовідносин у системі держава-бізнес, цілями їх мають бути, як забезпечення продовольчої безпеки, нарощування експортного потенціалу, наповнення державного бюджету країни, збереження та створення нових робочих місць, так і впровадження підприємницьких ініціатив аграріїв.

- 2.У частині розвитку аграрних кластерів: забезпечити закріплення на рівні господарського законодавства правового режиму функціонування кластерів в Україні через введення правової категорії «кластер».

- 3.У частині розвитку взаємовідносин у системі «держава-бізнес-сільська громада»: розробити та забезпечити прийняття Концепції розвитку сільських територій.

Динамізм соціально-економічних змін потребує подальшого розвитку теоретико-методологічних підходів та організаційно-практичних засад щодо інноваційної діяльності аграрних підприємств України з метою їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Деякі питання надання в концесію об'єктів державної власності : постанова Кабінету Міністрів України від 26.09.2012 р. № 990 // Урядовий кур'єр. – 2012 р. – № 203.

2. Кропивко М.Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 57

3. Маркова С.Ю.Стратегічне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств рибогосподарського комплексу: проблеми теорії і практики: Монографія. – Херсон: Айлант, 2016. – С.100

4. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174-р // Урядовий кур'єр. – 2010. - № 240. - 22 грудня.

5. Білик Ю.Д. Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю.Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку : Матеріали Шостих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів- аграрників, Київ, 16-17 січ. 2004 р. / Редкол. : П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 187.

Essence of Competition and Competitiveness
As Moving Forces of Development of the Economy of the Region

Nadtochii Iryna*
Ohor Hanna**

В результате многолетней трансформации народное хозяйство Украины существенно изменило свой облик. Во многом преобразованы механизмы управления экономикой, исчезли дефициты продовольствия, во многих производствах расширен ассортимент отечественной продукции, раскрепощена предпринимательская инициатива людей, растет число участников рынка, происходит персонализация обезличенной прежде собственности, совершенствуется организация оздоровления промышленного потенциала, нацеленного на достижение высоких темпов экономического роста.

Основателем теории конкуренции как высшей побудительной силы, заставляющей изготовителей продукции повышать ее качество, снижать затраты на производство, повышать производительность труда, считается шотландский экономист, профессор университета из Глазго Адам Смит (1723 - 1790 гг.), который в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», опубликованной в 1776 году, первым сформулировал понятие конкуренции как соперничества, повышающего цены при сокращении предложения и уменьшающего цены при избытке предложения. Он же определил главный принцип конкуренции - принцип «невидимой руки», в соответствии с которым спрос, предложение, цены, прибыль, ссудный процент в рамках остроконкурентной рыночной системы, как бы направляемые невидимой рукой и способствующие собственным интересом предпринимателей служат интересам общества.

Заметный вклад в развитие теории конкуренции Адама Смита внесли Д. Рикардо (1772-1823); К. Маркс (1818-1883); О. Курно (1801-1877); Дж. Кейнс (1883-1946) Э. Чемберлин (1899-1967), отечественные и российские ученые: Бланк И.А., Геєц В.М., Захарченко В.И., Кныш М.И., Липсиц И.В., Орешкин В.А., Сумец О.М., Соколенко С.И., Рубин Ю.Б., Тихонов Р.М., Фасхиев Х.А., Фатхудинов Р.А. и другие.

В зависимости от целей исследования различные авторы определяли конкуренцию по разному. Эволюция взглядов на понятие «конкуренция» за последние два с лишним века представлена в таблице 1.

Эволюционная концепция конкуренции основывается на представлениях о конкуренции как о движущей силе экономического развития и экономического роста. Здесь роль конкуренции сравнима с естественным отбором в природе: конкурентная борьба отторгает нежизнеспособные или устаревшие формы и условия рыночных отношений, технологи, виды товаров, в то же время, обуславливает поиск нового, стоящего на более высокой ступени эволюции. Так, конкуренция стимулирует повышение эффективности использования ресурсов, повышение качества товаров.

* PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director for Educational, Methodological and Scientific Work, Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Kherson Branch,

Department of Economics, e-mail: nira@ukr.net

** Lecturer, Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Kherson Branch, Department of Economics, e-mail: anna.ogor@gmail.com

Таблица 1

Эволюция взглядов на понятие «конкуренция»

Автор, год определения понятия «конкуренция», источник информации	Характеристика понятия «конкуренция»
Адам Смит, 1776 год. [1, с. 241]	<p>Конкуренция - соперничество, повышающее цены при сокращении предложения и уменьшающее цены при избытке предложения.</p> <p>Конкуренция – «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников.</p> <p>Конкуренция - поведенческая категория, когда продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки.</p>
Маршалл Ал., 1890 год. [2, с. 60]	<p>Конкуренция заключается в том, что один человек состязается с другим, особенно при продаже или покупке чего-либо. Конкуренция может быть созидательной или разрушительной: даже когда она созидательна, она приносит меньше пользы, чем сотрудничество.</p>
Робинсон Дж., 1933 год. [3, с. 468]	<p>Конкуренция (совершенная) - условия рынка, предполагающие множество покупателей и продавцов, однородность продаваемой продукции, «совершенное» знание агентами хозяйственной деятельности, характеристик продаваемой продукции, свободный доступ фирм на рынке.</p>
Шумпетер Й., 1942 год. [4, с. 162]	<p>Конкуренция - соперничество старого с новым: с новыми товарами, новыми технологиями, новыми источниками обеспечения потребностей, новыми типами предприятий.</p>
Хайек Фр., 1948 год. [5, с. 231]	<p>Конкуренция - процесс, посредством которого люди получают и передают знания. Благодаря конкуренции скрытое становится явным;</p> <p>Конкуренция - процедура открытия таких факторов, которые без обращения к ней оставались бы никому неизвестными или, по меньшей мере, неиспользуемыми;</p> <p>Конкуренция - процесс доказывания правоты меньшинства - новаторов.</p>
Макконнелл Кр., Брю С.Л., 1970 год. [6, с. 52]	<p>Конкуренция означает:</p> <p>Наличие на рынке большого числа независимо действующих покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса;</p> <p>Свободу для покупателей и продавцов выступать на тех или иных рынках или покидать их.</p>
Портер М., 1982 год. [7, с. 122]	<p>Конкуренция - динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты.</p>
Липсиц И.В., 1993 год. [8, с. 39]	<p>Конкуренция - это экономическое состязание изготовителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение благодаря этому максимальной выгоды.</p>
Бузгалин А.В., 1994 год. [9, с. 46]	<p>Конкуренция - это соперничество, в котором достижение блага одного предполагает определенные потери для другого.</p>

Рузовин Г.И., Мартынов В.Т., 1994 год. [10, с. 44]	Конкуренция является важнейшим элементом рыночной экономики и вместе с механизмом цен служит необходимым ее регулятором.
Азоев Г.Л., 1996 год. [11, с. 5]	Конкуренция - соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными. В достижении одной и той же цели.
Лапуста М.Г., 1996 год. [12, с. 202]	Конкуренция - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке, под которым понимается сфера обращения товаров на территории какой-либо страны или ее части, определенной исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами.
Юданов А.Ю., 1996 год. [13, с. 36]	Конкуренция - борьба предприятия за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся на доступных ему сегментах рынка.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., 1997 год. [14, с. 156]	Конкуренция - состязание между производителями (продавцами) товаров, а в общем случае - между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция представляет цивилизованную, легализованную форму борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике.
Завьялов П.С., 1997 год. [15, с. 5]	Конкуренция - самый эффективный и дешевый метод экономического контроля, он стоит обществу минимальных затрат.
Михайлов О.В. 1999 год. [16, с. 38]	Конкуренция означает появление у потребителя выбора - одного из почитаемых принципов демократического общества. В свободе выбора нельзя продать то, что люди не хотят покупать. Обладающие выбором потребители находят лучших производителей, способных удовлетворить их растущие потребности по приемлемой цене. Свободная конкуренция возмечивает и усиливает человек делая его союзником, партнером и клиентом передовых производителей товаров и услуг. Благодаря конкуренции продажа товаров осуществляется по более низким ценам или лучшего качества по тем же ценам, обеспечивается выигрыш всему обществу.
Фатхудинов Р.А., 2004 год. [17, с. 33]	Конкуренция - процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке (территории) для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.
Качалина Л.Н., 2006 год. [18, с. 10]	Конкуренция - это соперничество рыночных субъектов, преследующих одну и ту же цель, борьба за наиболее выгодные условия.

Гордон Ян, 2006 год. [19, с. 72]	Конкуренция - это процесс. Он начинается с определения жизненно важных покупателей, идентификации и ранжирования конкурентов и заканчивается планом борьбы или сотрудничества с приоритетными соперниками с использованием всех доступных компании средств. Конечная цель - победа.
Должанский И.З., Загорня Т.О., 2006 год. [20, с. 21]	Конкуренция - это экономическое соревнование производителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение за счет этого максимальной выгоды.

Анализ структуры и содержание формулировок и трактовок понятия «конкуренция» позволяет следующие выводы:

а) понятия «конкуренция», предложенные различными авторами, не в полной мере отвечают требованиям системности и комплексности, т.е. они характеризуют только один из множества аспектов конкуренции, установленных А. Смитом и самими авторами, каждый в своей области исследования;

б) многообразие подходов к формированию понятия: один автор под конкуренцией понимает соперничество (борьбу) предприятий, то есть юридических лиц, другой - соперничество физических лиц, третий - как наличие на рынке достаточного количества продавцов и покупателей, четвертый - ситуацию, пятый - стремление, шестой - процесс и т.д.;

в) приведенные понятия не охватывают конкуренцию среди любых социальных, производственных и биологических систем;

г) понятия не отражают конкуренцию как единство статики и динамики соперничества, выживания систем в заранее заданных или неопределенных условиях;

д) понятия не увязаны с законодательством.

С учетом сказанного определим, что конкуренция представляет собой процесс управления предпринимателями своими конкурентными преимуществами для достижения целей в конкурентной борьбе, осуществляемой в рамках законодательства.

Рассмотрим значение слов, составляющих термин «конкуренция».

Процесс в данном случае подразумевается общественный или личный, обусловленный производством, распределением, обменом или потреблением продуктов и услуг, то есть экономический процесс.

Управление предполагает нахождение, разработку, поддержание, использование, развитие и отмирание конкурентного преимущества.

Предприниматели, здесь имеется в виду предприятия - юридические лица или граждане - физические лица.

Конкурентные преимущества предпринимателей могут быть конструктивными, технологическими, информационными, квалификационными, управленческими, финансовыми, наследственными, логическими, природно-климатическими и др.

Целью в конкурентной борьбе может быть получение определенного размера прибыли, выживание, поглощение конкурента, захват сегмента рынка и др.

В систему законодательства входит: хозяйственный и гражданский кодексы, трудовое право, налоговая и таможенная система, конкурентное и экологическое право и др.

Проблемы потенциальных возможностей предприятия в конкурентной борьбе представляет в экономической науке обширная категория - конкурентоспособность предприятия.

Несмотря на известность этой категории с 60-х годов двадцатого столетия каждый исследователь вкладывает в понятие «конкурентоспособность» свою систему обозначений. Поэтому до настоящего времени нет общепринятой терминологии этого понятия. Представляется целесообразным проанализировать наиболее известные

определения конкурентоспособности предприятия и продукции и сформировать к ним свое отношение (таблица 2, 3).

Понятие «конкурентоспособность» предприятия введено в научный оборот М.Е. Портером [7], является базовым в управлении и будет существовать по отношению к предприятию до тех пор, пока оно удерживает конкурентное преимущество над конкурентами на рынке. Конкурентное преимущество характеризуется или как «продуктивность использования ресурсов», где критерием выступает рентабельность производства. Конкурентные преимущества существуют тогда, когда предприятие может получить рентабельность выше средней для данной отрасли или сегмента рынка. Конкурентное преимущество определяется набором характеристик, свойств товара или услуг, которые создают определенное превосходство над конкурентами.

Таблица 2

Определения понятия «конкурентоспособность» предприятия

Автор, год определения понятия конкурентоспособность, источник информации	Характеристика понятия конкурентоспособность
Портер М., 1980 год. [21, с. 480]	Конкурентоспособность - свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений
Герчикова И.Н., 1990 год. [22 с. 290]	Конкурентоспособность - комплекс экономических характеристик, определяющих положение фирмы (предприятия) на отраслевом (национальном, мировом) рынке. Этот комплекс может включить характеристики товара, определяемого сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров фирмы
Липсиц И.В., 1993 год. [8, с. 45]	Конкурентоспособность - возможность выиграть соревнование на рынке с товарами, изготовленными другими предприятиями, за счет более полного соответствия требованиям или денежным возможностям покупателей
Соловьев Б.А., 1993 год. [23, с. 181]	Конкурентоспособность предприятия представляет собой относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного предприятия от предприятия - конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) конкретной производственной или личной потребности, так и по эффективности производственной деятельности
Градов А.П., 1995 год. [24, с. 82]	Конкурентоспособность - сравнительное преимущество фирмы (предприятия) по отношению к другим фирмам данной отрасли внутри страны и за ее пределами
Завьялов П.С., 1996 год. [25, с. 14]	Конкурентоспособность - концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны (как и любого конкретного товаропроизводителя), которые реализуются в товарах и услугах, успешно противостоящих конкурирующим аналогам как внутренним, так и на внешнем рынках

Селезнев А., 1996 год. [26, с. 9]	Конкурентоспособность - это обусловленное экономическими, социальными, политическими факторами положение товаропроизводителями (или страны) на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику
Гельвановский М.И., 1998 год. [27, с. 6, 12]	1) Конкурентоспособность - обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования; 2) Конкурентоспособность - состояние цены и качества конкурентных товаров
Глухов А.Л., 1999 год. [28, с. 57]	Конкурентоспособность - текущее положение предприятия на рынке (в первую очередь, занимаемая доля рынка - объем продаж в сопоставлении с общими по рынку и объемами продаж предприятий - конкурентов) и тенденции его изменения
Сергеев И.В., 1999 год. [29, с. 36]	Конкурентоспособность - способность производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал
Акимова И.М., 2000 год. [30, с. 153]	Конкурентоспособность - многомерная концепция, для измерения которой используются переменные показатели адаптивности, конкурентных преимуществ и результатов экономической деятельности предприятий
Васильков В.О., Ткаченко Т.И., 2004 год. [31, с. 360]	Конкурентоспособность - это способность коммерческой организации изготавливать и продавать конкурентоспособный товар
Гладышева И.В., 2006 год. [32, с. 9]	Конкурентоспособность - комплексная характеристика предприятия, которая определяется уровнем и степенью использования своих конкурентных преимуществ и возможностью адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, сохраняя при этом в любой момент времени прибыльность
Светульников С.Г., 2007 год. [33, с. 3]	Конкурентоспособность - свойство объекта, имеющего определенную долю соответствующего релевантного рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требованиям потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов
Сумец О.М., Сомова О.Е., Пелихов Е.Ф., 2007 год. [34, с. 45]	Конкурентоспособность предприятия - это его способность в текущем периоде и в долгосрочной перспективе обеспечивать более высокую, по сравнению с конкурентами, эффективность производства и выгодность реализации своих товаров

<p>Иванова Е.А., 2008 год. [35, с. 62]</p>	<p>Конкурентоспособность предприятия - это необходимое условие обеспечения производства конкурентоспособной продукции, что является важным направлением деятельности предприятия, ориентированного на завоевание как внутреннего, так и внешнего рынка путем создания продукции, отвечающей требованиям потребителей и мировым, стандартам в конкурентных сегментах рынка в определенный период времени</p>
<p>Фатхутдинов Р. А., 2008 год. [36, с. 21]</p>	<p>Конкурентоспособность - это состояние (в статике) или способность (в динамике) субъекта со своим объектом быть лидером, успешно конкурировать со своими конкурентами на конкурентном рынке в конкурентное время по достижению одной и той же цели</p>

Конкурентное преимущество может быть внутренним и внешним по отношению к предприятию. Внутреннее преимущество базируется на превосходства предприятия по издержкам производства, управлению, создающему «ценность для изготовителя» и меньшую себестоимость, чем у конкурентов, а также на активном внедрении инноваций и необходимых инвестиций. Внешнее конкурентное преимущество увеличивает способность предприятия заставить рынок принять цену товара, более высокую, чем у конкурентов, но не обеспечивших соответствующего отличительного качества.

В научной литературе встречаются и другие определения понятия «конкурентоспособность предприятия», которые предлагает достаточно большая группа авторов. Все они априори утверждают, что конкурентоспособное предприятие - это объект, способный обеспечивать прибыль.

В соответствии с этим тезисом задача повышения конкурентоспособности предприятия отождествляется этими авторами с задачей повышения эффективности его функционирования. При этом под эффективностью понимается соответствие запланированных результатов функционирования поставленным конечным целям деятельности предприятия.

Анализ рассмотренных выше определений позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, используемое в определении понятия «конкурентоспособность предприятия» слово «соперничество» может отразить лишь процесс, происходящий между предприятиями стратегической конкурентной группы, причем до тех пор, пока они присутствуют на целевом рынке или в его сегменте. Однако высший менеджмент предприятия интересуется числовая, рейтинговая оценка, которой соответствует исследуемое предприятие в данный момент времени. По ней можно будет судить об успешности или неэффективности работы данного предприятия на целевом рынке. Это позволит в последующем определить сильные и слабые стороны в его деятельности и выработать соответствующие меры по еще большему улучшению уровня конкурентоспособности или исправлению не удовлетворяющего его экономического положения.

Во-вторых, слово «соперничество», как правило, не отражает действительный характер взаимоотношений между отечественными предприятиями конкурентной группы. Более подходящим к этим рыночным взаимоотношениям подходит слово «борьба» (жесткая «борьба», а в отдельных случаях - война).

В-третьих, состав целей, которые перечислены в качестве основы для реализации в конкурентной борьбе, достаточно ограничен, а именно: максимизация прибыли или доли рынка, достижение лучших условий производства и сбыта продукции, получение большего эффекта. Все эти цели не являются конкретными, так как не имеют определенной достоверной, заранее установленной числовой оценки, обычно именуется

лозунгом. Более того, формулируемые предприятиям стратегические и частные цели периодически меняются, а их состав обычно приводится или в стратегическом плане развития, или в отдельном разделе стратегического плана, в частности в плане достижения определенного уровня конкурентоспособности.

В четвертых, ни в одном из приведенных определений не обозначен механизм (способ) получения некоей общей, интегрированной оценки возможного к достижению уровня конкурентоспособности.

В-пятых, конкурентоспособность предприятия как характеристика оценки конечных результатов деятельности предприятия на рынке является показателем относительным, где базой для сравнения выступают аналогичные показатели, используемые для оценки конкурентоспособности предприятий-конкурентов.

В-шестых, конкурентоспособность предприятия является категорией динамической. Ее изменение во времени обусловлено как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров.

Таким образом, ни одному из приведенных выше определений понятия конкурентоспособности предприятия нельзя отдать безусловного предпочтения, не внося серьезных коррективов. Итак, на основе анализа приведенных определений можно сделать следующие выводы:

- конкурентоспособность предприятия является относительным интегральным показателем, где базой для сравнения выступают аналогичные показатели конкурентоспособности предприятий-конкурентов;

- конкурентоспособность предприятия является категорией динамической, ее изменения обусловлены как внешними, так и внутренними факторами, значительная часть которых может рассматриваться в качестве управляемых параметров;

- конкурентоспособность предприятия отражает эффективность использования экономического потенциала предприятия;

- конкурентоспособность предприятия и продукции - понятия взаимосвязанные. Это определяется тем, что результаты деятельности предприятия формируются в зависимости от реакции конечных потребителей на поставляемую им на целевой рынок продукцию.

Конкурентоспособность предприятия является достаточным условием создания конкурентоспособной продукции, в то время как конкурентоспособность продукции - необходимым условием формирования и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

С учетом высказанных выше критических замечаний и соображения о необходимости иметь в итоге выполнения сложной системы расчетов интегрированную числовую оценку уровня конкурентоспособности предприятия приведем, с нашей точки зрения, более объективное определение этого понятия.

Конкурентоспособность предприятия - это интегрированная оценка, которая предполагает наиболее эффективное использование всех его ресурсов для достижения целей развития предприятия.

Введенный в понятие термин «интегрированная оценка» конкурентоспособности позволяет достоверно определиться с местом предприятия среди конкурентов и вносить необходимые коррективы в реализуемую конкурентную стратегию и в разработку новой стратегии.

Относительно содержания понятия «конкурентоспособность продукции» в научной литературе представлены разные точки зрения.

Примером классического подхода к оценке конкурентоспособности товара служит идея сравнительных преимуществ. А. Смитту принадлежит трактовка абсолютного преимущества, согласно которому страна экспортирует товар, если издержки на его производство ниже, чем в других странах. Давид Рикардо уточнил эту формулировку и

представил ее в виде концепции сравнительного преимущества. Он считал, что рыночные силы сами направят ресурсы страны туда, где они могут быть применены наиболее продуктивно. Это значит, что страна может импортировать какой-либо товар, даже будучи в состоянии производить его самостоятельно, руководствуясь экономическими соображениями, и абсолютное, и относительное преимущества важны для успешного развития коммерции.

По Д. Рикардо, в основе торговли лежат различия в производительности труда в разных странах. Разницу эту он относил на счет необъяснимых различий в окружающей среде или в климате стран, благоприятствующих развитию тех или иных отраслей. Но затем центр внимания в теории торговли переместился на другие направления.

Конкурентоспособность товара во многих отечественных литературных источниках трактуется как его разнообразные преимущества по сравнению с товарами, аналогичными по назначению, или его заменителями. К основным признакам конкурентоспособности товара относят:

- соответствие свойств товара потребностям потребителя (т.е. декларируется зависимость между качеством и конкурентоспособностью продукции);
- наличие трех смыслообразующих элементов: потребителя, продукта и продукта-конкурента. При этом предполагается, что свойства качество и конкурентоспособность различны;
- тождественность разнородных продуктов с точки зрения возможности сопоставления их конкурентоспособности.

Некоторые определения понятия «конкурентоспособность продукции», сформулированные разными авторами, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Определения понятия «конкурентоспособность продукции» (товара)

Автор, год определения понятия, источник информации	Характеристика понятия
Завьялов П.С., 1997 год [25, с. 10]	Конкурентоспособность товара - комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на конкурентном рынке. Конкурентоспособность товара - решающий фактор их коммерческого успеха на рынке
Окрепилов В.В., 1997 год [37, с. 205]	Конкурентоспособность - способность товара отвечать требованиям рынка данного вида товара. Определяемая в качестве показателя конкурентоспособность продукции выражается отношением полезного эффекта к цене потребления
Калашников В.А., 1998 год [38, с. 153]	Конкурентоспособность товара - способность товара обеспечить коммерческий успех в условиях конкуренции
Юданов А.Ю., 1998 год [13, с. 47]	Конкурентоспособность - степень притягательности данного продукта для совершающего реальную покупку покупателя
Андрианов В.Д., 1999 год [39, с. 4]	Конкурентоспособность - комплекс потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих его успех на внутреннем и внешнем рынках. Конкурентоспособность товара можно определить только в сравнении с товарами-аналогами
Савицкая Г.В., 1999 год [40, с. 181]	Конкурентоспособность - характеристика продукции, которая показывает ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Оценка конкурентоспособности продукции основывается на исследовании потребностей покупателя и требований рынка

Сергеев И.В., 1999 год [29, с. 108]	Конкурентоспособность - совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя, отличается от аналогичных товаров-конкурентов
Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р., 2001 год [41, с. 43]	Конкурентоспособность - более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента
Каплина О.В., 2001 год [42, с. 71]	Конкурентоспособность - интегральное свойство товара, обуславливающее его способность удовлетворять требованиям покупателей к его составляющим по сравнению с товарами-аналогами в условиях конкретного конкурентного рынка в данный период времени
Лифиц И.М., 2001 год [43, с. 11]	Конкурентоспособность - способность продукции отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период
Белый Е.М., Барашков С.В., 2002 год [44, с. 29]	Конкурентоспособность - свойство продукта, имеющего определенную долю соответствующего релевантного (конкретного) рынка, которое характеризует степень соответствия технико-функциональных, экономических, организационных и других характеристик объекта требования потребителей, определяет долю рынка, принадлежащую данному объекту, и препятствует перераспределению этого рынка в пользу других объектов
Вашекин Н.П., 2004 год [45, с. 156]	Конкурентоспособность товара показывает степень его привлекательности для совершающего реальную покупку потребителя на конкретном рынке в определенный период времени.
Катков В.В., 2004 год [46, с. 6]	Конкурентоспособность - совокупность потребительских и экономических характеристик товара, обеспечивающих прибыльность производства и удовлетворение конкретной потребности покупателя в конкретных условиях
Фасхиев Х.А., 2004 год [47, с. 35]	Конкурентоспособность - превосходство товара в определенном сегменте рынка по качественным и ценовым показателям товаров-аналогов
Черник Н.Ю., 2004 год [48, с. 227]	Конкурентоспособность - характеристика товара, его способность быть более или менее предпочтительным для потребителей по сравнению с товарами, выпускаемыми конкурентами
Фатхудинов Р.А., 2007 год [36, с. 106]	Конкурентоспособность - свойство объекта (товара), характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами (товарами), представленными на данном рынке

Анализируя приведенные определения понятия конкурентоспособность продукции (товара) необходимо сказать следующее:

* конкурентоспособность продукции характеризуется совокупностью качественных и ценовых характеристик продукции, удовлетворяющих потребности покупателей;

* уровень конкурентоспособности продукции выявляется в результате сопоставления потребительских свойств поставляемой на рынок продукции с аналогичными потребительскими свойствами, продукции, выпускаемой конкурентами (в том числе и товаров-заменителей);

* уровень конкурентоспособности продукции обусловлен принципиальными конкурентными преимуществами;

* основными подходами к повышению конкурентоспособности продукции следует считать дифференциацию и снижение цены потребления. Дифференциация выражается в поиске и определении специфических потребностей и их максимальном удовлетворении посредством формирования соответствующих качественных характеристик продукции. Снижение цены потребления предполагает создание и реализацию такой продукции, затраты на покупку и эксплуатацию которой были бы минимальными.

Проблема конкурентоспособности носит в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, практически любого потребителя.

Конкурентоспособность - концентрированное выражение всей совокупности возможностей страны, любого производителя создавать, выпускать и сбывать товары и услуги.

Фактор конкуренции носит принудительный характер, заставляя производителя под угрозой вытеснения с рынка непрестанно заниматься системой качества и в целом конкурентоспособностью своих товаров, а рынок объективно и строго оценивает результаты этой деятельности.

Конкурентоспособность товара - решающий фактор его коммерческого успеха на конкурентном рынке. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыт, сервис, реклама).

Иначе говоря, под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. возможность быть проданным на основе преимуществ именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов. И поскольку за товарами стоят их изготовители, то можно с полным основанием говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий, объединений, равно как и стран, в которых они базируются.

Любой товар, находящийся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей, каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей - тот товар, который наиболее соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары.

Поэтому конкурентоспособность (т.е. возможность коммерчески выгодной продажи на конкурентном рынке) товара можно определить только сравнивая товары конкурентов между собой. Иными словами, конкурентоспособность - понятие относительное, четко привязанное к конкретному рынку и времени продажи. И поскольку у каждого покупателя имеется свой индивидуальный критерий оценки удовлетворения собственных потребностей, конкурентоспособность приобретает ещё и индивидуальный оттенок.

Наконец, конкурентоспособность определяется только теми свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя (и, естественно, гарантирует удовлетворение данной потребности). Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях.

Превышение норм, стандартов и правил (если только оно не вызвано предстоящим повышением государственных и иных требований) не только не улучшает конкурентоспособность изделия, но, напротив, нередко снижает её, поскольку ведёт к росту цены, не увеличивая с точки зрения покупателя потребительской ценности, в силу чего представляется ему бесполезным.

Конкурентоспособность товара - это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкурентно) с другими аналогичными товарами на рынке. Кроме того, конкурентоспособность - сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара.

Она определяется совокупностью потребительских свойств данного товара-конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, цен, условий поставки и эксплуатации в процессе производственного и (или) личного потребления.

Анализ конкурентоспособности показывает, что она развивается по следующим направлениям:

- * она превращается в глобальную проблему мира, в интегральный показатель развитости страны и ее экономической безопасности;

- * развитие конкурентоспособности требует прогресса в науке, технике, технологиях, производстве, управлении;

- * успех в конкурентной борьбе, осуществляемой на рынке, обеспечивается управлением, производство отходит на второй план;

- * в проблеме конкурентоспособности появляются новые стадии, новая философия: от философии совершенствования производства к философии качества, сервиса, совместимости и глобализации.

Традиционно высокой конкурентоспособностью отличаются товары, производимые в США, Японии, Германии, Швейцарии, Франции и ряде других стран. Главными условиями повышения конкурентоспособности товаров в этих странах являются: оценка глобальной структуры как внутреннего, так и мирового спроса; высокая степень адаптации экономики к эволюции спроса, точный выбор национальной специализации, соответствующей внутренним возможностям и тенденциям международного разделения труда, умение избегать острой и бессмысленной конкуренции; мобильное и оперативное умение переключаться на изготовление новых товаров и освоение новых рынков.

Искусство конкуренции сегодня в большей мере, чем раньше, состоит в умелом уходе от нее. Выигрывает не тот, кто без оглядки бросается в острую конкурентную борьбу, а тот, кто, выбрав верную позицию, умеет избежать жестокой и бессмысленной конкуренции.

Большинство украинских товаров не обладает высокой конкурентоспособностью, особенно на внешних рынках, поэтому идея деятельности товаропроизводителей, местных, региональных и государственных властей, ориентированной на повышение конкурентоспособности товаров, предприятий, регионов и всей страны может быть национальной идеей развития экономики и повышения жизненного уровня всех граждан страны.

Список использованной литературу

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз, 1962. - 684 с.

2. Маршал Ал. Принципы политической экономии. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1983. Т.1 - 416 с.
3. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. Серия: Экономическая мысль Запада. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986. - 472 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Экономика, 1982. - 455 с.
5. Хайек Фр. Познание, конкуренция и свобода. - Спб.: Пневма, 1999. - 384 с.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Пер. с 11-го англ. изд. Т.1. - М.: Республика, 1992. - 582 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
8. Липсиц И.В. Экономика без тайн. - М.: Дело, 1993. - 351 с.
9. Бузгалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. - М.: Таурус - Просперус, 1994. - 420 с.
10. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. Курс рыночной экономики. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 319 с.
11. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. - 208 с.
12. Словарь - справочник менеджера. Под ред. Лапусты М.Г. - М.: Инфра - М, 1996. - 606 с.
13. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. - М.: Тандем, 1998. - 384 с.
14. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА - М, 2000. - 478 с.
15. Завьялов П.С. Конкуренция - неотъемлемое свойство развитого рынка // Маркетинг, 1997, № 5. С. 5-10.
16. Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности. - М.: Познавательная книга плюс, 1999. - 592 с.
17. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. - М.: ЭКСМО, 2004. - 544 с.
18. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. Серия: Профессиональные издания для бизнеса. - М.: ЭКСМО, 2006. - 464 с.
19. Гордон Ян. Целевая конкуренция. Пер. с англ. - М.: Вершина, 2006. - 368с.
20. Должанский И.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства. - К.: ЦНЛ, 2006. - 384 с.
21. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. - М.: Вильямс, 2003. - 495 с.
22. Герчикова И.Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. - М.: Внешторгиздат, 1990. - 470 с.
23. Соловьев Б.А. Маркетинг. - М.: РЭА, 1993. - 232 с.
24. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. Ред. Градов А.П. 3-е издание. - Спб.: Спецлит, 2000. - 589 с.
25. Завьялов П.С. Роль маркетинга в решении проблемы конкурентоспособности российских товаропроизводителей // Маркетинг, 1996, № 6. - С. 12-18.
26. Селзнев А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность России (методологические вопросы анализа и интегральной оценки) // Экономист, 1996, № 2. - с. 9-18.
27. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал, 1998, № 3. - с. 5-17.
28. Глухов А.Л. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения // Маркетинг, 1999, № 2. - С. 56-64.
29. Сергеев И.В. Экономика предприятия. Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 1999. - 264 с.
30. Акимова И.М. Промышленный маркетинг. - К.: Знание, 2000. - 294 с.

31. Васильченко А.Н. Проблемы качества зерна для хлебопечения // Хранения и переработка зерна, 2006. - № 5 (83). - С. 43-44.
32. Гладышева И.В. Прогнозирование конкурентоспособности промышленного предприятия. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Спб., 2006. - 20 с.
33. Селезнев А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность России (методологические вопросы анализа и интегральной оценки) // Экономист, 1996, № 2. - с. 9-18.
34. Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества // Машиностроитель, 1998, № 2. - С. 6-12.
35. Калашников В.А. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь. - М.: Маркетинг, 1998. - 404 с.
36. Фатхудинов Р.А. Стратегический менеджмент. Учебник. 8-е изд. - М.: Дело, 2007. - 506 с.
37. Оніщенко В.О. Актуальність питання розвитку інноваційної діяльності регіону // Економіка і регіон. Наук. Вісник ПНТУ ім. Ю. Кондратюка, 2004, № 1. - С. 3-5.
38. Канищенко В.А. Украинская специфика международного маркетинга // Экономика Украины, 2006. - № 5. - С. 33-37.
39. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Маркетинг. 1999. № 2. С. 3-8.
40. Светульников С.Г. // Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. www.market-ing.spb.ru/read/m19/4.htm.
41. Рубин Ю.Б. Портфель конкуренции и управления финансами. - М.: СОМИНТЭК, 1996. - 736 с.
42. Катков В.В. Управление конкурентоспособностью предприятия промышленности: теоретические аспекты и практические методы. - Спб.: СПБГИЭУ, 2004. - 112 с.
43. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг. - М.: Юрайт, 2004. - 335 с.
44. Белый Е.М., Барашков С.В. Конкурентоспособность и качество: два уровня измерения // Маркетинг, 2002, № 4. - С. 27-33.
45. Ващекин Н.П. и др. Маркетинг. Уч. пособие. - М.: ФБК - Пресс. 2004. - 312 с.
46. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. Серия: Профессиональные издания для бизнеса. - М.: ЭКСМО, 2006. - 464 с.
47. Фасхиев Х.А. Соотношение цены и качество товара при оценке его конкурентоспособности // Стандарты и качество, 2004, № 1.-С. 33-40.
48. Чопенко В. Синій туман, фумігаційний обман // Дзеркало тижня. - 2003. - № 8 (433). - С. 11.

Theoretical aspects of the enterprise cost management system

Olena Kovalyova*

Any enterprise should operate on the basis of economic calculations on sources of formation of property, its use, determination of expenses, income and profit, assessment of attractiveness of the entity. The issue of rational management of production costs during the period of crisis in the economy is very relevant. In an unstable market environment, problems of formation and cost management become especially important. In this regard, the organization of economic activities must be such as to recoup all costs and make a profit. In the course of managing an enterprise, costs arise as to the value of the inventories used, the wages of the workers, the wear and tear of fixed tangible and intangible assets. The combined costs of live and work-related labor for the production of products are the costs of economic activities of the economic entities. In such an abstract sense, production costs are equally inherent in all socio-economic formations. In today's context, the activities of the agrarian sector are associated with risk and uncertainty and are significantly different from other sectors of the economy, which determines the peculiarities of managing production costs.

During the period of market transformation of the domestic economy failed to form an effective economic mechanism to stimulate cost savings, which negatively affects both the financial performance of individual entities and the financial and economic situation in the country as a whole. According to statistics, only since 2016 the financial result of Ukrainian enterprises for all types of economic activity is positive (Fig. 1).

The level of profitability of operating activity as a whole in the economy of Ukraine in 2018 amounted to 8.1%. Among the economic sectors, the highest level of profitability in agricultural, forestry and fisheries enterprises is 18.3%, while in industrial enterprises the level of this indicator was 6.3% and in the processing industry - 3.6%.

According to research conducted in the United States, over the last decades, labor costs in the cost of production have decreased from 30% to 10%. At the same time, the share of overhead costs has increased, which today exceeds 30% of the total amount of production costs. Spending on information systems and technologies has increased especially rapidly. However, significant costs for information technology, as evidenced by the conducted research, do not lead to a proper increase in profits of enterprises.

Strategic management has become particularly important in the activities of domestic enterprises over the last decade, when market transformations began in the Ukrainian economy.

The experience of these changes shows that neither production nor consumption nor the rational use of resources are possible without reforming economic relations. However, the experience of practical activity of domestic enterprises proves that many of the enterprises do not form long-term strategic plans: this is one of the main causes of financial problems and even bankruptcy of these enterprises.

Strategic management of business activity of enterprises should be carried out on the basis of management of the basic types of its activity, covering the main functions and objects of management. There are the following main areas of management by type of activity of the enterprise: management of the formation and use of material and technical resources; production management; marketing and marketing management; management of research and development; management of formation and use of financial resources of the enterprise; HR.

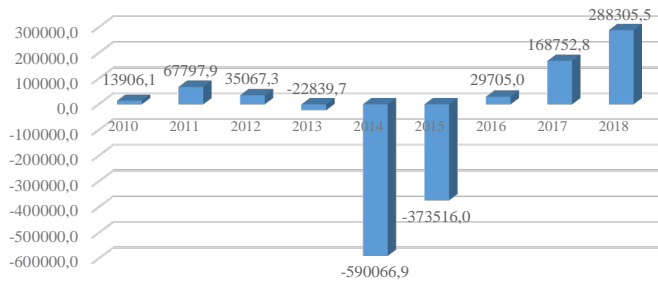
The main purpose of the enterprise is to maximize profits and minimize costs. Getting the most impact with the least material, labor and financial resources depends on a cost management policy that looks for ways to minimize them.

* Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Agrarian University. V.V. Dokuchaev

The most relevant is the cost management system, which would allow more accurate analysis and reduction of production costs, as well as the ability to accurately plan costs for future periods, which would ensure efficient production of products.

Cost is an important aspect of economic sustainability, competitiveness and production efficiency. The optimal level of costs is a basic condition for its survival and development. Cost management is the most important tool for an enterprise to achieve high economic results. The study of economic literature has shown that there is a rather different interpretation of the concept of "cost management". There is no consensus among scientists about defining the essence of "cost management". Cost management is an important function of the economic mechanism of the enterprise, which is confirmed by the numerous number of scientifically substantiated conceptual designs, methods and models of the management system. Prospects for enterprise development depend to a large extent on cost behavior and management. The ability to manage them systematically and rationally in times of deteriorating market conditions increases the chances of businesses to survive.

Fig. 1. Net profit (loss) of Ukrainian enterprises by all types of economic activity for 2010-2018, million UAH



Cost management should be seen as a set of well-defined processes characterized by interconnections and continuity. However, the main problem is that in practice these costs are unjustifiably ignored. As a result, there are frequent instances of bankruptcy and, in some cases, bankruptcy of enterprises. Accordingly, there is an urgent need to determine the nature and characterization of the components of each of the processes of the cost management system, which will further enable their implementation in practice. Cost management can be considered as the development and implementation of management influences based on the use of economic laws to form and adjust the costs of the enterprise in accordance with its strategic and current goals. Cost management lets you track, analyze, and control them.

The main elements of cost management are planning, rationing, accounting and costing, economic analysis, control over performance of targets, regulation and cost forecasting. However, numerous studies by scientists do not cover all aspects of developing a cost management system and making effective management decisions aimed at achieving strategic business development plans.

Cost management is an important function of the economic mechanism of any enterprise and the process of purposeful formation of costs by their types and place of origin. The cost management system has functional and organizational aspects. It includes the following organizational subsystems: search for and identify factors for saving resources; cost planning by type; rationing of costs of resources; cost accounting and analysis; stimulating resource savings and reducing costs. Such subsystems are managed by the respective structural units of the enterprise

depending on its size (branches, departments, individual contractors). Achieving high economic results for an enterprise is a complex, multidimensional and dynamic process that involves management actions that aim to achieve high economic results.

At present, there is no one-size-fits-all method of strategic cost management that would be appropriate for all businesses, and there is no single strategy for business development. For this reason, every modern business entity should consider only those factors that are relevant to the business of its enterprise when formulating a strategy. These factors are usually divided into groups that take into account when formulating a cost reduction strategy:

- microeconomic (these include such as the financial condition of the enterprise, the availability of resources for the strategic development of the business entity; the enterprise management system; management policy);

- macroeconomic factors (level of inflation, socio-economic and political situation in the country, results of scientific and technological progress, conditions of competition, etc.).

A properly formed and well-grounded cost-cutting strategy for an enterprise should evaluate its position in the market and its competitive advantages; to take into account the market condition and trends; determine the influence of external and internal factors on the process of its formation, etc. Consequently, the operation of the company in competitive conditions is possible only while ensuring the high quality of its own products and reducing the cost of its production and sale. That is why developing a cost-cutting strategy for an enterprise in a market environment is the main basis for achieving its goal.

Since costs also occur in different organizational units of an enterprise, it is important to consider cost management by responsibility centers. Cost areas are understood to mean the structural units in which resources are initially consumed, and, accordingly, there are production costs that need to be planned, normalized and maintained to further control and manage these costs in the enterprise. Yes, it is necessary to divide units into centers of responsibility in which the production activity will be organized, control and evaluation of the results of this activity will be carried out. For example, such centers of responsibility include the production center, which includes workshops, divisions, crews that have a manager who heads these units and is responsible for the results of their operations.

The enterprise cost management system undoubtedly plays a key role in the development and proper justification of management decisions in a changing external environment and in the establishment of effective internal management of the enterprise, as well as in the creation of an effective and efficient mechanism for planning, control and analysis of its costs. Cost management is to optimize their size and level and provides a decent and progressive pace of development of economic and economic activity of the enterprise and achieve the projected profit. Thus, the advantages of effective enterprise cost management may now be the availability of timely and reliable information about the cost of certain types of products and their position in the modern market compared to the products produced by competing companies; availability of resources for flexible pricing policy; making management decisions using only proven and timely information, etc.

In the cost management system distinguish aspects: functional, organizational and motivational. The functional aspect is primary. In the contour of the general cycle of cost management, its essence is characterized by functional subsystems. The organizational aspect of the cost management system is associated with the identification of cost centers and centers of responsibility for their compliance and the development of a hierarchical system of linear and functional relationships of employees who perform complex work management system functional aspects costs. The motivational aspect of a cost management system is to encourage employees to adhere to their cost plans and find ways to reduce them. The choice of motivation factors requires some prudence. Instead of rewarding for keeping and reducing costs, it is not possible to use punishment for costs, because in this approach employees will not focus their efforts not on the

implementation of the cost plan and finding ways to reduce them, but on protecting themselves from possible unwanted events by overestimating the level of costs in the stage. their planning.

Cost management is an important means of building a cost accounting system that takes into account the tactical and strategic goals of the enterprise. It involves the systematic monitoring of actual costs and their behavior under the influence of both internal and external factors, decision making on improving the cost structure of products and so on. The effectiveness of the enterprise depends to a large extent on the economically feasible use of all types of resources, which necessitates the transition to a single cost management system, the benefits of which it is advisable to include: making effective and reasonable management decisions, ensuring the production of competitive products by reducing costs and prices; availability of high-quality and reliable information on the cost of production; the ability to use flexible pricing; the ability to evaluate the performance of each individual unit of the company, etc.

Cost minimization is an important criterion for optimizing the performance of each entity. Since the cost and cost of production affect the financial performance of the enterprise, it is very important to ensure a more efficient and competent strategic cost management. Due attention should be paid to planning. Cost planning is the process of finding the best use of an enterprise's resources to ensure the highest quality of products and services to maximize profit.

The use of cost planning and forecasting can be promising at the long-term planning stage, and running costs at the short-term planning stage. If the accuracy of long-term cost planning is not high due to the impact of the investment process, the behavior of competitors, public sector and market support policies, and sometimes force majeure, then short-term cost plans reflect the needs of the immediate future and are accompanied by annual and quarterly.

The organization of the cost management process is the most important element of effective cost management that implements the management mechanism and the major cost centers and responsibility centers. Since management decisions are usually focused on the prospect, the management of the enterprise, first of all, needs information about expected costs and revenues. In this regard, allocate expected (relevant) and irreversible (irrelevant) costs. Yes, expected (relevant) costs are costs that can be altered as a result of management decisions, ie future costs. More precisely, these are costs that differentiate one alternative from another.

The purpose of estimating the expected costs is to find their optimal ratio in structure and volume so that the increase in costs ensures the growth of income and profit of the enterprise. Estimation of Expected Expenses involves determining the total cost sharing of costs included in the cost of production, total cost, including per unit of goods (services), as well as distribution costs. It is advisable to determine and optimize costs according to cost items, nomenclature according to accounting provisions (standards), etc. This process is to optimize the cost planning process by defining marginal costs according to marginal revenue, since all costs must be economically justified, ie efficient. Finding the most cost effective is one of the main tasks of scheduled calculations.

The process of estimating the expected costs can be effective and applied only after the top management has a clear idea of the strategic planning purpose, the importance of this process not only for the enterprise, but also for making management decisions.

The key role in the process of estimating the expected costs is given to the managers of the enterprise. One of the main tasks of managers is to constantly monitor the cost-output-profit ratio, especially the marginal cost-marginal revenue ratio.

The most important elements of cost planning include: the choice of purpose and method of cost classification; system organization and cost accounting; providing feedback to respond promptly to the deviation of the actual cost level from the planned level.

When estimating the expected costs, the basic principles of estimating the expected costs should be considered:

- all costs must be economically justified;

- compliance with such a minimum level of spending that would maximize revenue;
- contingent costs are estimated in terms of value;
- contingent costs are measured by the level of the ratio of the total income of the enterprise;
- when estimating the conditional and variable costs, their ratio must ensure the optimal level of "production leverage" (leverage);
- consistency and uniformity of the attribution of costs for a particular product or service, as well as the unit in the planning;
- attribute costs to the cost of products and services, depending on their production and sales;
- determine the cost structure using a single algorithm of calculations;
- Include a unit cost management system in the management cycle of budgeting by structure and activity.

The economic justification for the costs is that they must generate an income in excess of those costs and, accordingly, generate a profit for the entity.

Contingent costs are planned and optimized for the amount, and they provide the basic conditions for the operation of the enterprise, so their size depends on the type and class of the enterprise, the type of business activity, the location of the enterprise, regulatory requirements for the conditions of activity. Contingent costs are planned and optimized by the level of income (the ratio of the amount of the contingent costs to the total income or production volume), which provides a justification of the most effective share of costs in revenue (production volume).

The ratio of contingent and contingent costs affects the "production lever" (production leverage), which characterizes the change in profit of the enterprise when the change in revenue by 1% (the higher the proportion of fixed costs in total costs, the greater the "production lever").

"Production leverage" (production leverage) is the ratio of the difference between revenue and variable costs to the difference between revenue, variable and fixed costs.

Usually, estimated costs are calculated for the calendar year, broken down into quarters and months. Due to the fact that the costs are planned and optimized depending on different conditions and factors that differently affect one or another type of costs, it is advisable to classify the costs with the following selection of the most appropriate methods of their estimation.

Estimated Expense Estimates are a set of methods and techniques that help to develop and justify management decisions about expected expenditure. Both absolute and relative indicators are used to estimate the expected costs.

Various methods are used to calculate the expected costs, the most common among them: factor method, budgeting, calculation method and normative method. None of the above methods is used in its purest form. The systematic approach, based on a comprehensive and consistent study of the state of the enterprise, its external and internal environment, should be the basis for planning the size of expected costs.

1. The factor cost estimation method is used to:

1) ensuring comparability of plan indicators with similar indicators of other reporting periods;

2) consolidation of calculations of the main technical and economic indicators of economic activity at the stage of preparation and comparison of possible options for proposals on production volumes;

3) the most comprehensive account of the effectiveness of implementing measures to improve production efficiency;

4) determining the share of participation of individual departments, services, units in resource efficiency, reducing costs and increasing production efficiency, as well as in this renewal of the incentive system;

5) analysis and comparability of production costs.

2. The method of budgeting is characterized by the formation of budgets, which can be drawn up as separate complex cost items, as well as in the whole enterprise by the volume of gross, marketed and sold products.

3. The estimation method, when estimating the expected costs, assumes the correct division of production costs by the objects of calculation: individual products, orders, etc.

4. The normative method is widely used in comparing planned costs and cost budgets. The most important advantage of this method is that it allows for a separate account of deviations from the specified norms and their causes. This allows us to identify the factors that led to cost changes and to make timely management decisions that are aimed at improving the economic performance of the enterprise.

The system of norms and norms is a complex of scientifically substantiated material, labor and financial norms and norms, the procedure and methods of their formation, updating and use in drawing up plans and carrying out any forecast work. The basic rules and regulations that relate to activity costs include:

1) financial and economic (standards of working capital expenditures, rates of depreciation, tax rates, rates of repair costs, etc.);

2) norms of capital investment and investment (specific investment per unit of investment object, rates of capital construction costs);

3) labor costs (production and time rates, staffing standards, etc.).

Economic and mathematical methods allow to develop economic models of dependence of indicators on the basis of detection of change of their quantitative parameters in comparison with the main factors, to prepare several variants of the plan and to choose the optimal one.

When estimating the cost of production, these methods are usually applied simultaneously in combination, which allows you to solve a number of interrelated cost planning problems. Costs that form the cost of production when estimating their expected level are grouped: 1) by their economic content; 2) by their production purpose and places of origin in the process of production and sale, forming the costing articles. The first stage of estimating the expected costs of "Analytical calculations". At this stage, the entity's actual expenses for the reporting year are contingent and contingent expenses, which can be divided into three groups:

1) costs, the size of which will not change in the future with changes in the volume of activity of the enterprise or which are regulated by normative-legal acts (mainly fixed costs belong here);

For example, the following costs can be attributed to: salaries of management personnel paid in accordance with the payroll in accordance with the approved staffing list; shortcomings identified as a result of the inventory; depreciation of fixed assets and other non-current assets (this does not include the depreciation calculated by the production method); depreciation on intangible assets; real estate taxes; single tax liability.

2) costs that are associated with an increase in an entity's activity and can be reviewed and will depend on a number of controlled and uncontrolled factors, affecting the entity's performance (mixed costs);

Costs are called mixed because usually one part is either constant or variable and the other part is influenced by factors such as inflation, tariff changes and so on. For example, mixed costs include: rents, which will depend on the level of inflation in the country; payment for water supply, for electricity, for heat supply, which will depend on changes in tariffs by utilities; interest on loans, which are usually floating (today banks can change interest rates at any time) and so on.

3) costs, the size of which will change in the future as the volume of activity of the enterprise changes (mainly variable costs belong here).

For example, variable costs include: salaries of employees of the enterprise for a piece-rate remuneration system; depreciation on fixed assets accrued by the production method; the cost of raw materials, etc.

4) costs that can be deferred or reduced without damaging the enterprise's competitiveness.

The share of such costs at the enterprise is usually small. These include: bonuses to employees of the enterprise and other incentive payments that are not paid on a regular basis; costs of materials not used for production purposes; special periodicals and more.

First, you need to allocate basic fixed costs: depreciation, heating costs, rental payments, which do not depend on the volume of activity of the company. But in the cost of the enterprise the major part is the mixed costs, which must be divided into constant and variable components. Estimated mixed costs of contingent and conditional variables are performed using the following methods:

- higher and lower points method (this is a method of determining the cost function based on the assumption that variable costs are the difference between the total costs at the highest and the lowest levels of activity);
- technological analysis method (this is a method of determining the function of the activity to determine the technological relationship between the cost of resources and the result of the activity);
- method of analysis of accounting data (it is a method of determining the function of costs by dividing them into fixed and variable based on the analysis of accounting account data);
- method of simplified statistical analysis (this is a method of determining the cost function, which involves dividing the indicators into two groups based on the increase in the value of the cost factor, and the calculation of fixed costs based on the average values of X and Y);
- least squares method (this is a statistical method that allows you to calculate the elements of the cost function a and so that the sum of squares of the distance from all points of the set under study to the regression line is the smallest);
- the method of expert assessments (this is a way of predicting and evaluating future results of actions based on experts' forecasts).

The second stage is "Estimated Expected Expenses". This is an important step not only in determining the costs, but also in the implementation of ideas and directions of enterprise development. It is advisable to start planning costs by identifying contingent costs. They are planned in sum and mainly on the basis of technical and economic calculations. These costs are basic and provide the conditions for the operation of the enterprise (rent, depreciation, maintenance costs, etc.).

Initial estimates of contingent costs (for example, rental costs) are adjusted for the inflation rate (if there is evidence of a change in the next year's rent rate, an updated rate is accepted). The calculations are made for each contingent item separately with the calculations of the amounts and then the level of costs in terms of revenue or gross income.

Estimation of contingent costs is carried out taking into account the experience of the past years, changes in contractual rates for counterparty services, the level of inflation, the conducted policy on cost optimization. The justification for these costs must be completed by an analytical note giving the result of the calculation and a proposal to optimize these costs.

Next, it is necessary to estimate the contingent costs, which are first estimated at their planned level (in percent), and then determined by their amount in accordance with the planned revenue or production.

The planning stage determines the optimal level of costs, which in the future will provide competitive advantages, along with other entities. In the process of cost planning, it is important to be able to anticipate the future trend of individual costs, that is, to forecast them and to identify further issues in planning the enterprise development strategy. Cost reduction is able to provide the business entity with increased competitive advantage in the market, to freely and effectively pursue a pricing policy and increase the demand for enterprise goods and generate greater net profit.

It is clear that the cost management system is significantly different from traditional accounting, focused on the preparation of financial (accounting) statements. Unlike accounting, which reflects the results of the enterprise in the previous period, the cost management system

provides control and analysis of the current activities of the units, allows to identify the relationship between the level of costs, production and profit and on the basis of this to plan future activities. That is, by its very nature, a cost management system is prospective.

The cost management system is aimed at satisfying exclusively the internal needs of the enterprise in managing its production and marketing activities and is unlimited in the choice of methods and is developed in accordance with the peculiarities of the organizational structure, tactical and strategic goals of the enterprise, production technologies, requirements of production processes, etc.

It is very difficult to manage costs, and even more so to keep track of them. The end result is released only at the end of the month. In order to keep track of costs at any stage and at any time, you need to computerize the cost management of the enterprise.

The computerization of production cost accounting and costing of products makes significant adjustments to the accounting methodology that seeks to take advantage of data processing using a PC. The novelty of the modern approach is the organic interrelation of cost accounting by types, cost centers and cost objects, which allows to strengthen its control functions by separating costs at their place of origin. Practically organize a differentiated cost accounting, covering as many places of their occurrence, the enterprise can only in the conditions of automated collection and processing of information.

As the computerization of management and the creation of automated industries, the role of the regulatory method increases. It goes into new quality: the creation of an automated data bank allows you to record in the primary accounting documents only the amount of work performed and deviations from the norms, the determination of the total amount of costs is made on the basis of information stored in the database, the amount of work and deviations from the norm. This eliminates the possibility of errors, inaccuracies, notes and other distortions of accounting records.

The need for primary paper documents is virtually eliminated, as information on the amount of work performed and deviations is automatically recorded during the process control by the system of sensors and recorders. The credibility and efficiency of credentials is increasing. They are unified, becoming equally suitable for all types of accounting (production, accounting, statistical). Computerized accounting and regulatory frameworks are an integral part of automated production, the basis of economic calculation, and contribute to the improvement of the system as a whole and its components.

In the conditions of automation of management departments, services and workshops are responsible for correct and timely adjustment of rules and regulations in databases.

When computerizing cost accounting, the purpose of this task is to obtain information about the dynamics of changes in the rules and regulations that affect the level of costs. The prompt detection and current accounting of deviations from cost standards (by articles, places of origin, causes, persons responsible for deviations) should be conducted for specific types of products (works) or homogeneous groups.

Deviations are costs or savings that result from a comparison of actual costs with regulatory costs, surcharges caused by organizational and technical problems, as well as deviations from the cost estimates for production and management services.

By the degree of completeness of detection and registration of documents deviations from the norms are divided into documented and undocumented. Documented include deviations that are detected by the primary accounting documents, as well as determined by calculation. Non-documented deviations are the difference between the total amount of deviation from cost norms (which is defined as the difference between actual cost and cost per norm) and its documented part. Usually they arise as a result of inaccurate calculation of documented deviations, unsatisfactory organization of the release and replacement of raw materials, notes, shortages, losses, spoilage of materials and products, inaccurate determination of residues of work in progress and its estimation, the use of unequal estimates in the calculation of standards and current accounting.

In computerization, the size of undocumented deviations should be reduced, as information is automated and combined with the process and control (becoming an integral part of it).

Due to the insufficient level of computerization of the primary operational accounting of production costs, the formation and maintenance of the regulatory framework, its locality, the incomparability of management (production) and financial accounting, the choice of units and accuracy, promptly control and regulate the level of production costs is very hard. It is also necessary that the calculations required for cost management are included in the overall information, software, technical and organizational management system of the enterprise.

Therefore, increasing the level of computerization in cost management based on the use of modern technical means of collecting, transmitting, accumulating, processing and using information at all stages of the life cycle of a product (service) is an extremely pressing issue.

When preparing for the computerization of managing any process, including cost management, it is important to maximize the number of computerized tasks (calculations). At the same time, there is a tendency of concentration of calculations at the upper levels of management, which leads to their information overload and at the same time information deficit at other levels, and ultimately - to a decrease in the efficiency of the whole system.

Considering the above, it is necessary to clearly define the areas of computerization of cost management, for which all calculations are divided into two classes of tasks: those that need priority computerization; those that require computerization in the next turn, or do not need or be computerizable at all.

In order to justify the assignment of expenditure management tasks to one of these classes, it is necessary to select and justify the features of the classification.

As the main features of the classification, it is advisable to take the complexity of the calculations, their cost; the need for an information and algorithmic combination of related costs management tasks and the enterprise management system as a whole; requirements for efficiency of cost management and its compliance with the dynamics of the production and management process as a whole; accuracy of calculations; possibility of realization of new tasks of management.

Cost management tasks are diverse, they are solved on the basis of a large number of interacting, and sometimes contradictory, factors that generate many different management decisions and schemes. It is not always advisable to apply the optimum principle because of its complexity and special requirements. Therefore, when defining the scope of computerization, it is necessary to set the areas of cost management that require priority computerization, to be divided into two subclasses:

those that are formalizable and that require optimization, and those that are not formalizable and that do not need optimization.

The main feature of the first subclass is multivariate. To choose the best option is a task that is difficult to accomplish with manual calculation methods. At the same time there are tasks that do not require different calculations.

In today's economic environment, the issue of enterprise cost management is extremely relevant. With limited resources and the achievement of planned efficiency, there is a need to constantly compare the costs incurred and the results obtained. This problem is exacerbated by inflation, when production costs need to be compared on a daily basis with future costs, which largely depends on the environmental impact.

Conclusions

Therefore, in order to effectively manage the costs of enterprises, it is necessary to solve the following main tasks: cost planning, cost accounting and determining the cost of agricultural products, calculating the cost per unit of production, identifying directions and implementing measures to reduce the cost of production. A well-established cost-planning mechanism enhances production efficiency and product competitiveness, maintains a leading position in the market and satisfies the needs of consumers with quality goods. Therefore, in today's business environment,

managers require the ability and need to use effective measures to improve the planning of production costs in accordance with market conditions.

In order for the cost management system to be effective, its formation should be based on a concept that takes into account the peculiarities of the enterprise, its structure, stage of product life cycle and the enterprise as a whole. The company must independently choose a cost management concept that will maximize its competitiveness and profitability in the market. It is worth noting that in the management of costs in agricultural enterprises should also take into account not only the features of production processes, but also the relationship of production costs with performance indicators.

Therefore, an advanced cost management system should provide users with information that enables management decisions to be taken into account in terms of their economic impact; control of costs in comparison with norms; formation of economic strategy; estimation of formation of cost and profit during the production period; cost estimation by enterprise structural units; making decisions about the feasibility of carrying out certain types of productions or types of products.

References:

1. Svinos IV, Gavrik OY, Khomovy SM Methodical bases of formation of the system of management of expenses at the agricultural enterprises // Economics and the state № 9. 2016. P. 9-12.
2. Oliynyk SO Features of accounting and cost management at the enterprise // Scientific Review. No. 5 (37). 2017, pp. 1-13.
3. Dovzhik OO, Garkusha SA Cost management as a factor in increasing profitability and profitability of agricultural enterprises // Economic analysis. 2016. T. 23. № 2. S. 37-44.
4. L. Svistun Improvement of enterprise cost management system in conditions of unstable economy // Economy and Region № 4 (65). 2017, pp. 57-62.
5. Kovalenko OV, Osmak SS Cost management system. URL <http://www.zgia.zp.ua>.
6. Accounting in enterprise management: a textbook / OA. Lagovskaya, SF Legenchuk, VI Kuz, S.V. Coachman. Zhytomyr: Zhytomyr State Technological University, 2017. 416 p.

**THE ROLE OF THE SHADOW ECONOMY AND ITS CONTROL IN
THE NATIONAL ECONOMY**

L.M. Popova*
L.V. Sheludko**
A.U. Dotsenko ***

The radical reform of economic relations in Ukraine, unfortunately, is accompanied by the shadowing of the domestic economy and the strengthening of the processes of laundering (legalization) of "dirty" money (income obtained illegally). Thus, according to the estimates of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, the integral indicator of the shadow economy in our country in 2018 amounted to almost 32% of the official GDP [1]. This requires the development of new approaches and the formation of an appropriate methodology to counteract the shadowing of the economy, the most dangerous manifestation of which is economic crime.

Many works of domestic scientists are devoted to the problems of economy shadowing, namely Bandurka O., Varnaliya Z., Geyets V., Kizima M., Kovaleva E., Kurkin M., Matusovsky G., Chernyavsky S. and many others. But there is no common universal approach to the definition of the shadow economy, its classification, measurement of volumes and methods of counteraction, although this is an economic phenomenon that is common to all economies of the world.

Therefore, the purpose of this article is to reveal the possibilities of special knowledge in conducting economic control to establish the facts of shadow economic activity.

The problems of the shadow component of economic activity in Ukraine in recent years have become particularly acute, according to Prof. M. Kurkin, influenced by the following factors:

- 1) the imperfection of the existing legislative framework, the existence of a large number of unjustified legal norms and restrictions on economic activity in all spheres of the economy, excessive regulation of business activity;
- 2) instability of tax legislation, high tax pressure and uneven tax burden on economic entities and low level of tax discipline;
- 3) insufficiently transparent procedure for privatization of state property;
- 4) low income of the population;
- 5) high level of corruption in state authorities, the judiciary, prosecutors and law enforcement agencies;

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University Construction and Architecture.

** Ph. D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Applied Economics and International Economic Relations

*** PhD applicant, Kharkiv National Agrarian University Named After V.V. Dokuchaiev, Ukraine

6) insufficient legal protection of economic entities from officials;
 7) lack of investment alternatives to private capital and interest in investing it in the official sector of the economy [2].

In addition, issues of shadow activity have become particularly important as a result of:

- a sharp increase in production at enterprises controlled by criminal organizations;
- reduction of the real flow of foreign investments as a result of the military conflict in the south-east of Ukraine;
- active participation of criminalized organizations in entrepreneurship development projects in the regions of Ukraine;
- strengthening the influence of the shadow economy on all components of the economic, social and political system of the state, the inconsistency of narrow-minded and national interests in the search and implementation of the adopted state decisions, the complexity of coordination of management activities in this area, the intense increase in economic costs to counteract the negative effects of criminal consequences;
- significant complication of planning activities that limit the processes of development of the shadow economy, as a result of a significant expansion of the activities of business structures in this area, increasing the likelihood of negative consequences from the implementation of decisions [3, pp.14-15].

1) In this, according to prof. E. Kovaleva, in the conditions of formation and development of market relations the main reasons for the existence of shadow economic processes in Ukraine are:

- 2) the desire of entrepreneurs for rapid enrichment and accumulation of capital;
- 3) the complexity of organizational procedures for starting and running a business [4, c.31].

Most researchers define the shadow economy as an economic activity that develops beyond government accountability and control, and is therefore not reflected in official statistics. Revenues from the shadow sector of business structures are not redistributed to budgets and state trust funds, they do not pay taxes, increasing their own revenues.

However, there are mixed opinions about the shadow economy. It also has a certain constructive role, which is manifested in the stabilizing and compensating functions in the economy of the transition period. The shadow economy is more flexible and dynamic than the legal economy. It has the ability to quickly fill niches (emerging in the economic space) and create additional jobs. The shadow economy saturates the market with goods and services, increases the incomes of some of the population, strengthens the competition, holding back the social destabilization processes in society for some time. However, the negative impact of the shadow sector on the national economy is decisive. Due to the existence of a shadow economy, budget revenues are decreasing, external and internal debt are increasing, shadow capital is increasing, the investment attractiveness of the state is decreasing, and opportunities for active participation in globalization processes are lost. The loss

by the state of its regulatory, controlling and other socially important functions (due to the presence of a shadow economy) is inevitably accompanied by the criminalization of society and the rise of organized crime. The GDP shadow turnover system works mainly on capital outflows, and only a small proportion of national capital remains or returns to invest domestic production, sometimes in the form of foreign direct investment or in another form, which is, in fact, a laundering of shadow capital.

Yet the effects of shadow activity are, to a greater extent, negative for the domestic economy. This is reflected, in particular, in:

- disturbance of monetary circulation and development of inflationary processes;
- discrimination against business entities, unfair competition or unfair restriction of competition;
- reduction of tax revenues to state and local budgets, compulsory state social insurance income;
- unregulated employment and uncontrolled stratification of the population by income level;
- irrational allocation of labor resources;
- outflow of capital abroad and significant reduction of investment resources, which does not allow for structural restructuring of the national economy.

This is also emphasized in the National Security Strategy [5], where it is emphasized that the economic crisis in our country is related to the high level of shadowing of the national economy.

Traditionally, there are three areas in the shadow economy:

- 1) unofficial economy, which includes all legally operating economic structures, in which the production of goods and services, the concealment of this activity from taxation, etc. are not covered by official statistics;
- 2) a fictitious economy - are receipts, thefts, speculative transactions, bribery and all kinds of fraud that are associated with the receipt and transfer of money;
- 3) underground economy - it means the prohibited by law types of economic activity [6].

And if underground economic activity can be detected only through forensic research, then fictitious and unofficial economic activity may well be established by the method of economic control and by its specific techniques.

The method of economic control to achieve its goal uses general scientific and calculation-analytical principles of research, as well as specific methods of documentary and factual control, means of generalization and implementation of the results of the audit.

General scientific methodical techniques used in the control and audit activities include analysis and synthesis, induction and deduction, analogy and modeling, abstraction and concretization, observation and experiment.

Today, economic control is also beginning to use methodical techniques of such sciences as philosophy, logic, sociology, psychology, mathematical statistics, and others to study complex illegal activities in the economic sphere. It is only through the use of these techniques that the following questions may be asked

whether there is a relationship between the level of the shadow economy and the level of crime, the level of wages and theft and appropriation of values, the number of checks and audits carried out and the number of illegal acts detected.

Among the economic calculation and analytical techniques should be noted:

- economic analysis;
- statistical calculations;
- economic and mathematical methods of research.

Economic analysis is the study of the system of qualitative and quantitative parameters that characterize the economic activities of enterprises and organizations for the disclosure of causal relationships that determine the financial results of their work. Conducting economic analysis is an important prerequisite for making sound management decisions.

The use of economic analysis techniques in auditing practices is an effective means of identifying discrepancies in the course of economic processes that are reflected in accounting and statistical information. Economic analysis is widely used to quantify the individual causes that affect the deviation from the normal course of production processes.

As you know, the production activity of any enterprise can be described in detail by a number of economic indicators that are closely linked. This relationship has a clear cause and effect basis, which is usually well-studied and actually conditioned by the impact of individual production and economic processes that affect each other. In the presence of informal and clandestine activities, this relationship is broken, which affects the related indicators of economic activity.

The negative tendencies and deviations from the normal course of economic processes revealed by economic analysis are not in themselves a violation of the law, but only indicate directions of more detailed control. Evidence for committing illegal acts in the financial and economic sphere is established by their own methodological methods of economic control, which include means of documentary and factual control, methods of generalization and implementation of the results of inspections.

The basis for the division of control techniques into documentary and factual sources is used in the implementation of control actions. In particular, sources of information for documentary control are:

- primary accounting documents, including technical storage media;
- accounting registers (information, warrants, books, books, etc.);
- data of operational and technical accounting;
- accounting and statistical reporting;
- planning, regulatory, design, technological and other documentation.

Among the main methods of documentary control are:

- formal and arithmetic verification of documents;
- regulatory legal assessment of business transactions, which are reflected in the documents;
- logical control of the objective possibility of performing documented business operations;
- selective and continuous observations;

- cross-checking the documents and records in the accounting registers by comparing them with the interconnected data of the enterprises and organizations with which the audited enterprise has economic relations;

- a method of a return account based on a preliminary expert assessment of material costs, with a view to further determining (by a return account) unreasonable write-offs of raw materials for the production of certain types of products;

- assessment of the legality and validity of business transactions according to the correspondence of accounting accounts and others.

At the same time violations of the law are reflected in accounting documents in three forms:

1) contradiction (inconsistency) in the content of a separate document;

2) contradictions in the content of several related documents;

3) violation of the current procedure for displaying business transactions.

Procedures for the study of accounting information can be divided into three groups:

1) procedures for examining a separate document;

2) procedures for examining multiple documents reflecting the same or interrelated operations;

3) procedures for checking the reflection of business transactions in accounting [7].

Procedures for examining an individual document help to identify violations in cases where unlawful acts result in contradictions in the content of the document or between its individual details.

Procedures for examining multiple documents reflecting the same or interrelated transactions are applied in cases where individual documents do not contain contradictions. At the same time, comparisons of several documents related to the same or interrelated transactions may reveal conflicts in these documents. Methods of counter-verification and mutual control are used to identify such contradictions.

Actual control is the study of the condition of objects that are checked on the basis of organoleptic techniques (inspection, measurement, calculations). The basic methods of actual control include: inventory, inspection, control measurements of works, sampling and continuous observations, technological control, control purchases of goods, expertise, laboratory analyzes and experiments, official investigation, obtaining written explanations.

The most common method of actual control is inventory, which provides for the identification of shortages and losses of tangible assets and assets, as well as preventing their misuse, including in the informal and fictitious economy.

In the conditions of mass shadowing of the Ukrainian economy and tax evasion, indirect methods are an effective means of determining the real incomes of business entities, including those from the shadow activity.

Indirect methods of determining the real amounts of income of business entities, including those that are not taken into account in official accounting, financial reporting and government statistics, are understood to determine the amounts of their income by estimating their expenses, growth of assets, the number of persons with him in employment as well as other revenue-generating items. In

doing so, the assessment of these elements may be made using information obtained from sources other than reporting or primary documents.

Unfortunately, there is no clear legal basis and scientific methodologies for applying indirect methods to control bodies to identify shadow operations. Therefore, the use of indirect methods in the control and audit work in modern conditions is extremely limited.

Having ratified the Association Agreement with the European Union, our country has adopted a specific roadmap for its transformations. The purpose of such transformations is to introduce European standards of living in Ukraine and to bring the country to the leading positions in the world. The main socio-economic and political-legal priorities and tasks of our country along this path are defined in the Sustainable Development Strategy "Ukraine 2020" [8]. Moreover, radical changes in the external and internal environment of Ukraine, related to the emergence of military conflict in the east of our country, necessitated the creation of a new system of national security, which provides for the national security strategy of Ukraine in May 2015 [9].

National security is achieved by pursuing a sound state policy in accordance with the adoption of concepts, programs and strategies in such fields as political, military, scientific, technical, information and so on. The specific means and ways of ensuring the national security of Ukraine are determined by the priority of national interests, the need for timely implementation of measures adequate to the nature and scale of threats to these interests, and based on respect for the norms and principles of international law. But the basis of any national security policy is the dynamic development of Ukraine's economy. Unfortunately, many crisis processes in the economy today are linked to the deterioration of Ukraine's labor resources and an increase in the shadow employment of the population.

According to Article 48 of the Constitution of Ukraine [10] everyone has the right to a sufficient standard of living for himself and his family, including adequate food, clothing, shelter. In addition, pensions, other types of social services and benefits that are a source of livelihood must provide a standard of living not less than the subsistence minimum required by law.

The subsistence minimum is determined by the current legislation of Ukraine [11], it is a value sufficient to ensure the proper functioning of the human body, to ensure its health, to provide food, as well as to provide a minimum set of non-food items and a minimum set of services necessary to meet the basic social and cultural needs of the individual.

The subsistence minimum is determined on the basis of a so-called consumer basket, that is, the cost of a standard set of goods and services for mass consumption by the average consumer in a particular country at a specified time. The subsistence minimum applies to:

- general assessment of life in Ukraine, which is the basis for the implementation of social policy and the development of individual state social programs;
- determination of the right to receive social assistance and subsidies;

- definition of state social guarantees and standards of service and provision in the fields of health care, education, social service, etc .;
- formation of the State Budget of Ukraine and local budgets;
- determination of the minimum age pension, the amount of social assistance, assistance to families with children, unemployment benefits and other social benefits, in accordance with the requirements of the Constitution of Ukraine;
- setting the minimum wage.

The subsistence minimum is set by the Cabinet of Ministers of Ukraine after conducting a scientific and public examination of a set of food products, a set of non-food items and a set of services. Moreover, the set of foodstuffs and the set of non-food items are defined in natural terms, and the set of services - in the standards of consumption at least once every five years.

The factors that determine the subsistence level are prices, inflation, and quantitative assessment of the range of consumer goods and services. The standard of living is determined by the standard method per month per person, as well as separately for those who belong to the main social and demographic groups of the population: children under 6 years; children from 6 to 18 years old; persons with disabilities; able-bodied individuals.

Article 43 of the Constitution of Ukraine states that in Ukraine everyone is entitled to a salary not lower than that specified by law. And according to Article 9 of the Law of Ukraine "On remuneration" [12], the minimum wage is set at a level not less than the value of the low-income (minimum subsistence) limit, per employee.

The minimum wage is the statutory wage for simple, unskilled labor, below which the monthly hourly rate of work (workloads) cannot be paid. Minimum wages do not include co-payments, allowances, incentive payments and compensatory payments (Fig. 1).

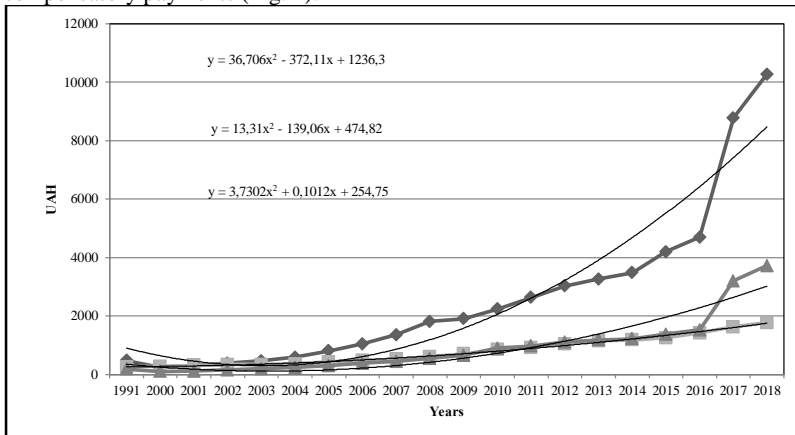


Fig. 1. Dynamics of average monthly wage, subsistence minimum and minimum wage in 1991-2018

Built on the basis of data 13, 14, 15, 16,

Moreover, in accordance with the Procedure for indexing monetary incomes of the population [17], monetary income is subject to indexation on a monthly basis. An increase in citizens' monetary incomes in connection with indexation shall be made from the first day of the month following the month in which the consumer price index is officially published, when the price index exceeds the indexation threshold, which is set at 101%.

In particular, indexation is subject to remuneration of employees, institutions, organizations in monetary terms, which includes remuneration for work performed in accordance with tariff rates (salaries) and unit rates, surcharges, allowances, bonuses, guarantees and compensatory payments, which are permanent. However, indexation is not subject to monetary income within the subsistence level established for the relevant social and demographic groups.

Considering that according to the World Bank, gross domestic product (GDP) in 2013 amounted to \$ 3,900 per capita in Ukraine (compared to our neighbors of \$ 13,648 in Poland and \$ 7,575 in the Republic of Belarus), and In 2014, it fell by 6.8% (excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and parts of the ATO zone), and by 17.5% in the first months of 2015, which is less than in Honduras. , at the end of the first half of 2015, Ukraine is officially one of the poorest their countries of the world. At the same time, the level of the shadow economy, as calculated by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, reached an unprecedented high level - 42% of official GDP [18].

The consequences of this economic crisis, the decline in the standard of living and the decline in household welfare pose real threats to Ukraine's national security. The decrease in production volumes, the discontinuation of many enterprises in the east of the country leads to a deterioration of employment and unemployment in the national labor market. Yes, according to Academician M. Shapoval [19], In the first quarter of 2014, the number of employed population aged 15-70 decreased by more than 683 thousand persons, and the number of unemployed in the same age group increased by almost 130 thousand persons compared to the same period of 2013. Moreover, according to the Employment Research Institute, trends in employment volumes and production declines will continue to be observed.

Such crisis phenomena in the economy are related to the aging of the workforce in Ukraine and the unstable functioning of life support systems of the population. The country does not have a rational structure of employment and matching the labor market of educational services to the needs of the economy, and migration processes are becoming increasingly uncontrolled. According to polls, 70 to 90 percent of graduates of Ukrainian universities associate their future with employment abroad. And our compatriots are going to economically developed countries, first of all, to receive wages at local standards, which are lower compared to those agreed by local residents, but quite high compared to \$ 56 per month paid in Ukraine.

The current state of development of civilization shows that the highest rates of economic development are inherent not in those countries with abundant natural

resources, but those with skilled labor. After all, none of the African countries has yet to become a developed country, although they have significant mineral resources and receive considerable financial and material support. But when there is no highly paid skilled workforce, it is almost impossible to make an economic breakthrough.

That is why wage growth should be the driving force for providing our country with a highly skilled workforce. First of all, in Ukraine it is necessary to raise the salaries of doctors, teachers, etc. After all, wages in health care today are perhaps higher than in agriculture, where the monetary income of the population is to some extent offset by natural incomes. With medical professionals, the situation is complicated by the fact that they can find a job outside the country. It is no coincidence that the World Health Organization warns that the income of a doctor cannot be compared even to the average wage (not the subsistence wage) in a poor country, as it threatens to leave the population without skilled health care, create unqualified medical care for the demographic crisis and limit the opportunities for reproduction and productive development of labor resources.

So far, these issues are limited by the problems of visa-free travel with the countries of the European Union, but it leads to a significant increase in the shadow (illegal) employment of the population in Ukraine, which poses a significant threat to the economic security of the country. Today, according to various supervisory authorities, illegal employment is 15-30% of officially employed. This means that when hired, such employees receive part of their pay in envelopes, or work informally and receive a completely undeclared salary. In fact, these workers are deprived of social guarantees both in the performance of their professional and professional responsibilities and in the future. Moreover, in Ukraine, almost 100,000 directors receive minimum wages, evading real taxes, which leads to under-funding of various social programs.

But according to a representative of the Federation of Employers of Ukraine, employers do not specifically start their business in the "shadow". They use such schemes (not paying their wages in a timely manner, making payments in envelopes, and hiring workers without officially concluding an employment contract) only when they do not see an opportunity to work transparently. After all, at any conversion center you can get cash at 10-15%, while the social burden on the payroll is 40-60%.

On the whole, representatives of various supervisory bodies find violations of the labor legislation in almost all audited enterprises (more than 90% of those structures where the supervisors visited). Until recently, various bodies have been dealing with issues of labor law review. After all, Article 259 of the Labor Code of Ukraine (as amended by the Law of 23.07.2010) [20], which until 2015 determined that the central executive authorities exercise control over the observance of legislation on work at enterprises, institutions and organizations under their functional control, with the exception of state tax authorities, which have the power to verify compliance with tax legislation. control at all enterprises, institutions and organizations irrespective of ownership and subordination. Unfortunately, the control of the shadow schemes by the State Fiscal Service of

Ukraine was not effective, as most types of inspections were allowed by tax authorities to notify them to the audited entities no later than 10 calendar days before the audit began.

However, such a rule violates the international practice of the suddenness of checks, in particular, laid down in various ILO Conventions, which state that state inspectors have the right of unimpeded passage without notice at any hour to any business under their control. Therefore, a new version of Article 259 of the Code (Law No. 77-VIII of 28.12.2014) [21] states that since 2015 state supervision and control over the observance of the legislation on work by legal entities irrespective of the form of ownership, type of activity, business, natural persons who use hired labor, is exercised by the central executive body, which implements the state policy on supervision and monitoring compliance with labor laws. Such a central authority is the State Labor Service of Ukraine (Darzhprats), which was approved by the CMU Resolution in February 2015. [22]. According to this Regulation, representatives of the State Labor for the performance of the tasks assigned to it are entitled to carry out in accordance with the requirements of the law unimpeded without prior notice at any hour the inspection of production, official, administrative premises and production facilities of natural and legal persons who use hired labor, and in in case of detecting a violation of legislation, the supervision and control of compliance with which is assigned to the powers of the State Labor. This greatly expands the Ministry of Labor's ability to identify the facts of shadow employment in Ukraine.

The main criteria for assessing the degree of risk of economic activity in terms of compliance with the requirements of the labor legislation and which determine the frequency of implementation of planned measures of state supervision (control) in this area, largely related to the shadow activity. In particular, they include:

- payment of wages to employees at or below the statutory minimum wage;
- inconsistency of the number of employees of the entity with production volumes (works performed, services rendered);
- the existence of discrepancies between the actual indicators of the number of employees and wages and reporting indicators submitted to public authorities.

Thus, entities with a high risk of using shadow employment schemes in their activities include:

- 1) up to 50 people inclusive, in which 60 percent or more of employees receive wages at or below the statutory minimum wage;
- 2) with a number from 51 to 250 persons inclusive, in which 45 and more percent of employees receive wages at or below the statutory minimum wage;
- 3) with the number of 251 or more persons, in which 30 or more percent of employees receive wages at or below the statutory minimum wage;
- 4) the number of employees who are insufficient for the existing production (works, services);
- 5) in which the discrepancies between the actual indicators of the number of employees and the wages and the indicators of the reports submitted to the authorities are 10% and more.

It is in these economic structures, first of all, that control measures should be taken to comply with the labor legislation, in particular, the detection of shadow employment. Moreover, since 2015, new increased penalties for violation of labor law. Yes, legal and natural persons-entrepreneurs who use illegal or semi-illegal work are liable in the form of a fine in the case of:

- actual leave of the employee without registration of the employment contract (contract), registration of the part-time employee in the case of actual full-time work, installation at the enterprise and payment of wages (remuneration) without accrual and payment of a single contribution to compulsory social insurance and taxes , - thirty times the minimum wage for each employee for whom the violation was committed (at the end of the first half of 2015, it amounts to UAH 36540, or approximately USD 1740);

- failure to comply with the minimum state guarantees in pay, - ten times the minimum wage for each employee (UAH 12180 or USD 560).

These fines are financial sanctions and do not belong to administrative and economic sanctions.

But the Regulations also provide that, in cases provided by law, officials of the State Labor Service may draw up reports on administrative offenses and impose administrative penalties. Thus, Article 41 of the Code of Ukraine on Administrative Offenses (in the version of the Law of 28.12.2014) provides that the actual admission of an employee to work without registration of an employment contract (contract), admission to work of a foreigner or stateless person and persons, in relation to who have taken the decision to issue documents to resolve the issue of refugee status, under the terms of an employment contract (contract) without permission to use the work of a foreigner or a stateless person - entail the imposition of a fine on the officials of the enterprise TVs, institutions and organizations, regardless of ownership, entrepreneurs employing from five hundred to one thousand tax-free minimum incomes (from \$ 8500 to \$ 17000, or from about \$ 395 to \$ 790).

The repeated offense during the year, for which a person has already been subjected to administrative punishment - entails imposing a fine on officials in the amount of one thousand to two thousand tax-free minimums of citizens (from 17000 to 34000 UAH, or from about 790 to 1580 dollars United States).

Thus, among European countries, Ukraine has the lowest penalties (even after a significant increase in 2015) for illegal employment. And in the countries of Eastern Europe, our closest neighbors, the minimum penalties for not completing an employment contract are \$ 1030. US (Bulgaria) up to \$ 12500 And the maximum (US \$ 10,300). US (Bulgaria) up to \$ 250,000 USA (Slovakia). But in France, illegal employment is generally criminalized. But imposing such a responsibility in our country is a debatable issue. Therefore, in order to counteract shadow employment, legislators and government officials are more inclined to tighten administrative and financial sanctions for violations of labor laws, so that it is more advantageous for employers to conclude employment contracts than to pay fines.

Today's world is characterized by processes of globalization and the formation of a new geopolitical structure, which causes increasing threats to political, military, information and, of course, economic nature for such young independent countries as Ukraine. That is why Article 17 of the Constitution of Ukraine states that ensuring economic security is one of the most important functions of the state [23].

Unfortunately, today threats to Ukraine in the sphere of economy have become permanent and constantly provoke a critical state in many of its spheres. Based on the tendencies of reforming the domestic economy, there are internal and external threats to the security of our country. According to Ukraine's National Security Strategy "Ukraine in a Changing World" [24], today the main challenges to our country's economic security are:

- dependence of the internal market on the external economic situation, insufficient efficiency in its protection against unfair competition by Ukrainian monopolists and importers, as well as in the fight against smuggling;
- insufficient efficiency of the use of material resources, predominance in the structure of industries with low share of value added, low technological level of the domestic economy;
- Existing currency risks, inefficient use of State and local budgets;
- the imperfection of legislation to accelerate the development of the national economy on an innovative basis, the lack of sufficient incentives to legalize household incomes;
- Excessive influence of foreign capital on the development of certain strategically important sectors of the national economy, dangerous for the economic independence of Ukraine, the growth of the share of foreign capital in such industries.

Moreover, all these threats exist against the background of the high level and systematic nature of corruption in the institutions of state power. In addition, in recent years, large-scale processes of "shadowing" of economic activity have posed a serious threat to the economic security of the state and the effective development of the legal economy.

To date, the main factors behind the strengthening of shadow processes in Ukraine are:

- 1) macroeconomic instability and socio-political tension in society, which is associated with a deterioration in the expectations of business entities;
- 2) panic among the population, which led to a surging demand in the foreign exchange market, accelerated inflation and devaluation processes, the outflow of deposit resources from the banking sector;
- 3) the emergence of territories not controlled by the authorities, which increased the number of economic offenses in these regions;
- 4) artificial restrictions on Ukrainian goods by the Russian Federation, which are exacerbated by the lack of control over a significant segment of the Ukrainian-Russian border. This made it possible to organize the illegal movement of goods across the state border;

5) a sharp increase in the loss-making of enterprises related to the transfer of economic entities to the shadow sector in order to ensure the possibility of further survival of the business.

Thus, the military conflict in the Donbass and the annexation of Crimea; destabilization of financial relations in Ukraine due to the increase in the loss of production and the sharp fall in the national currency; increased panic moods of economic entities and increased administrative pressure on business has led to such a record (in the last five years) the level of the shadow economy in our country: in 2018 - 32% of official gross domestic product (GDP), which at 7% more than in 2017 [25]. This calculation of the integrated level of the shadow economy was made by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine in accordance with the Methodological Recommendations for the calculation of the level of shadow economy, approved by the Order of the Ministry of Economy No. 123 of 18.02.2009. In general, about 55% of domestic enterprises operate in the shadow. Such magnitudes of the shadow economy can be compared to similar indicators in Latin and Central America, as well as in Africa, where shadow activity exceeds 40% of GDP. For comparison, in the most advanced economies the size of the shadow sector is in the range of 14 to 16%, and in developing countries - from 32 to 35.5 GDP [4].

In different countries, the shadow economy has its specific features. In the developed countries, for example, small businesses and criminal activities are predominantly related to this sector. For developing countries, counterfeiting is a typical form of shadow activity, and in countries where there is excessive tax pressure, the first place in the shadow sector is to hide the actual volume of economic transactions and profits. In Ukraine, the highest activity of shadow structures is registered in regions with well-developed economy - in the cities of Kyiv, Dnipropetrovsk and Kharkiv regions. To calculate the level of the shadow economy of individual spheres of the national economy, their specific methods are used, such as monitoring, "electric", the method of loss-making of enterprises, the method of "population expenditures - retail turnover". Moreover, the methodological basis for calculating the level of the shadow economy is constantly being improved.

For example, the method of "consumer spending - retail turnover" has been improved by:

- determination of the volume of the shadow sector in trade in services, which is added to the estimate of the "shadow" calculated by this method;
- taking into account in calculating the volume of sales of agricultural products in non-organized markets, together with the calculation of the volume of retail trade turnover of the informal segment, which is added by the State Committee for Statistics when estimating the volume of retail trade turnover.

However, in our opinion, only an integral indicator of the level of "shadowing" can serve as a complex indicator characterizing a phenomenon such as a shadow economy.

The "electric" method, among others, depends most on the development of the industrial sector in the region (in line with the high share of electricity

consumption by industry). According to the method of this method, the calculation of the level of the shadow economy is to compare the growth of domestic electricity consumption with the growth of GDP. And if there is an excess of electricity consumption over GDP growth, it is estimated that this additional electricity is used in the shadow sector. And given that industry is the basis of the industrial model of the economy, to which the Ukrainian economy also belongs, this tendency is a wake-up call for a possible further increase in the level of the shadow economy due to the possible shadowing of the activities of other related sectors (transport, trade, etc.).

- The recognition of insolvency by a number of Ukrainian banks (such as Delta Bank, Nadra Bank, Imexbank and others) in 2014 caused panic among citizens and caused the outflow of deposits from the banking system. And high rates of inflation and devaluation of the national currency led to significant demand for foreign currency. However, he could not be satisfied with the introduction of administrative restrictive measures for the sale of foreign currency by the National Bank of Ukraine (NBU), which led to a significant increase in shadow currency transactions. In addition, a significant deterioration in the financial position of importers (including due to the significant devaluation of the hryvnia) created high risks of an increase in the volume of shadow transactions related to the import of goods, which in turn increased the demand for foreign currency in the shadow market. And the growth rate of total cash in the economy (19% compared to 2013), which exceeded the growth rate of total adjusted monetary expenditures of the population, is a factor that indicates an increase in the level of the shadow economy, calculated using the monetary method. However, it should be noted that the NBU's struggle with conversion centers had some effect in 2014 in terms of the shadowing of the Ukrainian economy, since conversion centers are the bloodstream of the shadow business.

- Traditionally, the highest level of the shadow economy is the level calculated using the method of "consumer spending - retail turnover". Thus, in 2014, the increase in the level of shadow operations (by 7%) provided the highest indicator of the level of the shadow economy - 57% of official GDP. This is due to the fact that in 2014 the growth rate of adjusted monetary expenditures of the population for the purchase of consumer goods (by 7.8% more than in 2013) was higher than the growth rate of sales to the consumer goods in the legal sector (by 3%, respectively), which indicates an increase in public spending on goods sold in the shadow sector.

- The high indicators of the level of the shadow economy, calculated by this method, are largely explained by its specificity. In particular, the results of work of retail trade (the volumes of which are used in the calculations), are formed, in large part, by the results of activity of small enterprises, which in Ukraine have more than 1.3 million units.

- Chronic macroeconomic imbalances coupled with negative expectations of business entities and a number of other negative factors have led to the widespread use in Ukraine by one of the most common illegal practices in minimizing taxation - withholding a portion of income. It should be noted that the

slight increase in profits was due to the significant devaluation of the hryvnia, and some companies, despite the difficult economic conditions, have increased their profits. For the sake of objectivity, it should be noted that the increase in losses of domestic enterprises was caused not only by the shadowing of the economy, but also by the influence of some objective factors, such as:

- the destruction of much of the production and transport infrastructure as a result of hostilities in the east;
- loss of economic positions by domestic enterprises in foreign and domestic markets due to the breakdown of production links;
- downtime due to the violation of traditional logistics schemes;
- a significant rise in the cost of production due to the devaluation of the national currency;
- reduction of demand both from the population and from the economic entities;
- foreign trade restrictions by the Member States of the Customs Union.

The use of shadow schemes in most countries is associated with a significant tax burden on businesses in the legal sector of the economy. Due to the non-payment of taxes, the activities of enterprises using such schemes may be characterized by higher economic indicators than enterprises of the legal sector.

The findings of international experts show that in developing countries, a high level of shadow economy is inherent, first and foremost, in the construction and trade sectors. It is precisely in these areas of activity that, as a rule, small companies operate, which are oriented towards meeting the individual needs of the end consumer. At the same time, they seek to maximize profits, even in violation of current legislation.

It should be noted that all methodological approaches to the calculation of the shadow economy are based on a number of assumptions and generalizations. Therefore, shifts in the level of the shadow economy by 1-2% can only be regarded as certain benchmarks in changing the trends of the shadow economy in the short term. But ignoring the significant increase in the level of shadowing in certain sectors of the economy can lead to an inadequate assessment of important processes and trends in the country's economy, as well as to tactical and strategic miscalculations when making decisions in this area at the state level.

Thus, as a result of 2014, a significant increase in the level of the shadow economy (by 12%) in the processing industry was due to the negative dynamics of production and deterioration of the financial condition of the enterprises of the industry. At the same time, the largest losses of the processing industry enterprises have suffered from the deterioration of the external economic situation, which, in turn, is crucial for the development of the industrial complex as a whole. Overall, in 2014, manufacturing output decreased by 10.1% compared to 2013. This was due to the difficult situation in the eastern regions of the country; strengthening of protectionist measures by Russia (in particular, on the products of mechanical engineering and food industry); decrease in business activity of enterprises in all areas; rising costs due to rising prices for raw materials.

It is simply impossible to eliminate all these factors that contribute to the growth of the shadow economy by merely imposing administrative measures and strengthening the control functions of the state. Therefore, the policy of shading in our country should be based on the principles of encouraging legal business, which include, first, the elimination of the root causes of the disappearance of economic entities in the "shadow", and, secondly, the prevention of fraudulent actions, which are criminal or antisocial. It should also be noted that the basis for an effective policy of shading is the unconditional public confidence in the actions of the authorities.

That is why one of the priority reforms identified by the Ukraine 2020 Sustainable Development Strategy [6] is the deregulation and development of entrepreneurship, whose main purpose is to create an enabling environment for doing business, to develop small and medium-sized businesses, to facilitate international trade and to improve market efficiency. labor. To do this, it is necessary to reduce the number of permits in the sphere of economic activity and types of economic activities subject to licensing, to abolish regulatory acts that complicate the conduct of business activities, to reduce the number of state supervisory (control) bodies. And the purpose of the tax reform envisaged by this Strategy is to build a tax system that is simple, economically fair, with minimal time spent on calculating and paying taxes, which creates the necessary conditions for the sustainable development of our country. These reforms will in the long run eliminate all systemic factors of shadowing the national economy.

Conclusions.

1. The minimum subsistence level for able-bodied persons does not correspond to economic realities, it is not indexed in accordance with the current legislation, which negatively affects the quality of our country's labor resources.
2. The low level of wages leads to numerous violations of the labor legislation in Ukraine and the shadowing of employment, the level of which significantly affects the economic security of our country.
3. Strengthening, in accordance with European norms of administrative and legal sanctions for violation of labor legislation, is one of the ways of countering cases of illegal employment.

Economic analysis methods and techniques make it possible to determine the basic types and real revenues from the shadow activity, and therefore to determine the extent and measures to overcome it.

References:

1. Shadow Economy Trends in Ukraine in 2015 / Ministry of Economic Development and Trade. URL: <http://www.slideshare.net/apizniuk/ss-51625703>
2. Kurkin MV Audits and Inspections of Law Enforcement Agencies: Educ. tool. Kharkiv: East-Regional Center for Humanitarian and Educational Initiatives, 2003. 412 p.
3. Golovchenko OM, Zakharchenko VI Shadow economy of the region: approaches, estimates, scenarios. Part 2 .: Monograph. Odesa: Rozdelnaya LLC "Leradruk", 2012. 159 p.

4. Kovalev EV, Balko OV Informal economy. Donetsk: Publisher Bugasova SG 2003. 119 p.
5. National Security Strategy of Ukraine. : Decree of the President of Ukraine dated 26.05.2015 No. 287/2015. Government courier. 2015. May 29.
6. Koryagina T. The shadow economy in the USSR. Economics issues. 1990. №3.
7. Countering economic crime / PI Orlov, A.F. Volobuyev, I.M. Osika, R.L. Stepanyuk, I.M. Zaretskaya, Edward Carter, Richard Warner. Kharkov: Nat. un-t inside. affairs, 2004. 568 p.
8. Ukraine 2020 Sustainable Development Strategy: Decree of the President of Ukraine No.5 / 2015 of 12.01.2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
9. National Security Strategy of Ukraine: Decree # 287/2015 of the President of Ukraine dated May 26, 2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>.
10. Constitution of Ukraine: dated June 28, 1996. 1996. №30. Pp. 380-418.
11. On the subsistence minimum: Law of Ukraine of July 15, 1999 No. 966-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
12. On remuneration: Law of Ukraine dated 24.03.1995 № 108/95-B. . URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-vp>.
13. THE COST OF THE MINIMUM PRODUCT BASKET IN NOVEMBER 2016 <http://edclub.com.ua/analytika/vartist-minimalnogo-produktovogo-koshyka-u-lystopadi-2016-roku>
14. Living wage in Ukraine for all social and demographic groups from 2000 to 2020 <https://services.dtk.ua/catalogues/indexes/1>
15. Social Indicators of the Living Standard of the Population of Ukraine Statistical Collection http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sim2017pdf.pdf
16. SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION OF UKRAINE Statistical Collection Kiev - 2019 http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/zb_szn_2018.pdf
17. On Approval of the Procedure for Conducting the Indexation of Monetary Income of the Population: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 10.07.2003 № 1078. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-p>.
18. In 2014, the level of the shadow economy in Ukraine broke all records // Conclusions. URL: <http://vysnovky.com/news/1334-v-2014-roci-riven-tinovoji-ekonomiki-v-kraini-piviv-vsi-rekordi>.
19. Shapoval M. It is advisable to create jobs in the short term. Government courier. 2014. October 3.
20. Code of Laws of Labor of Ukraine: Law of Ukraine of December 10, 1971 No. 322-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
21. On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on Reforming Compulsory State Social Insurance and Legalization of the Wage Fund: Law of

Ukraine of December 28, 2014 No. 77-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77-19>.

22. On Approval of the Regulation on the State Service of Ukraine for Labor Issues: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 96 dated 11.02.2015. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-p>.

23. Constitution of Ukraine. - K.: YURINK, 1996. - 79 p.

24. Ukraine's National Security Strategy "Ukraine in a Changing World" ed. Presidential Decree No. 389/2012 of June 8, 2012 // Government Courier. - 2012. - June 26.

25. Trends in the shadow economy in Ukraine in 2014. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine Report [Electronic resource] - Access mode: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=en-UA&id=b59ac6b1-2d02-4d41-84da-c860bc91c475&title=TendentsiiTinovoiEkonomikiVUkrainiiURraiiURotsi>

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT CONCEPT

Avanesova Nina*

Serhiienko Yuliia**

The basic features of enterprise economic security management are determined. It is proved that the system of enterprise economic security should be considered from the point of view of the impact on it of a multitude of various threats which ensure this system functioning and entering into contradiction with other elements of the system. An improved approach to the management of enterprise economic security is proposed in the global environment.

The necessity of further and deeper study of the flow of such destructive and destabilizing phenomena is substantiated because such threats can cause irreversible consequences and threaten the functioning of the enterprise economic security management. The next stage of the study should be a comprehensive assessment of the interconnection of such destructive and destabilizing phenomena as threats, risks and dangers [2].

The direction of managing economic security in accordance with the objectives of the objectives is ensured by the following properties of the state of security as adaptability (through balance of interests, compliance with the organizational structure) and reliability (due to financial and economic stability and efficiency of functional areas of activity).

The subjective aspect highlights the organizational and strategic capabilities of the enterprise to create a state of security and distinguishes this characteristic as the competence of the enterprise.

The instrumental aspect considers economic security as an enterprise management function and therefore focuses on methods, models, methods and measures to ensure the protection of its activities [6].

* Doctor of Economic Science, Professor, head of the department of management and public administration, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine. Email: avanesova.science@gmail.com

** PhD student of the department of economics, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, Ukraine. Email: sergiienko.science@gmail.com

Given the principle of controllability of economic security, the theoretical basis for its research and management is the system approach for integration into the management system of operation and development of the enterprise, and the subject and instrumental aspects correspond to the principles of strategic management of such processes.

The essence and content of the concept "economic security of an enterprise" should not only take into account a set of views, methods of understanding and interpretation, but also form the main idea and tasks of ensuring the economic safety of the operation and development of the company, reflected in the results of its activities through controversy, prediction and assessment of threats, the formation of a state of security and qualitative changes.

According to this provision, in order to synthesize the isolated ideas about the economic security of the enterprise and their disclosure, the author formed and presented the configuration of the company's economic security - interests, financial and economic stability, "effective functionality", "organizational adaptability", "strategic competence" [3].

Enterprise economic security management is the provided with relevant resources process of interconsistency of interests the bearers of which are the agents of both external and internal environments of an enterprise, the range of the leading influences of which determines the measure of its immunity to external and internal threats. The range of such influences can fluctuate from opposition that is the full measure of immunity to elimination of the consequences of threats that is the full measure of vulnerability or enterprise's exposure to threats [5].

The formation of economic security management theory, which has multidimensional character, is taking place at the point of intersection of many areas of knowledge and scientific theories (fig. 1).

A circle, marked as 2, is shaded with "bricks". It is a symbol of solidity of the resource provision of the process of interconsistency of interests of an enterprise. It should be noted that the more difficult is a process of such interconsistency, the more powerful and fundamental must be the resource provision of such process. Thus not only quantitative characteristics of the resource provision must indicate the solidity but also the qualitative ones.

The amount of the resources can't compensate their low quality as well as vice versa. The dark circle marked in the picture as 3 means the threats, opposition to which is the goal of the active management of enterprise economic security, and

elimination of the results of their action is the goal of the reactive management of enterprise economic security.

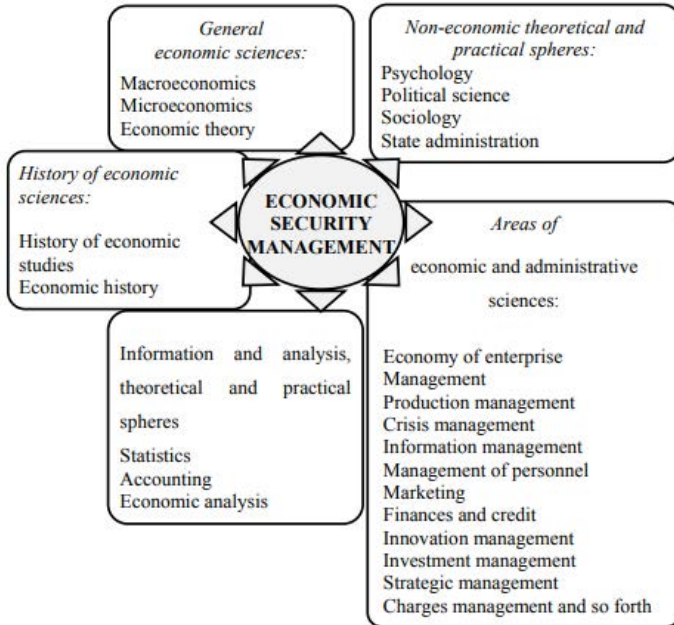


Fig. 1 - The formation of economic security management theory [1,9,10,11].

Threats of enterprise economic security can appear because of different reasons, but, as the carried-out researches showed, the most essential of the reasons is non-coordination of interests of enterprises the bearers of which are the subjects of both external and internal environments of enterprise. Consequently, the main reason of the origin of threats is dissatisfaction of the economic interests of the participants of market and non-market relations [1].

In order to demonstrate at what level the security of the enterprise is, a logical scheme of the connection between the security levels is constructed, and contains an example of types of security and modern trends, where environmental and economic security takes place (Fig. 2)

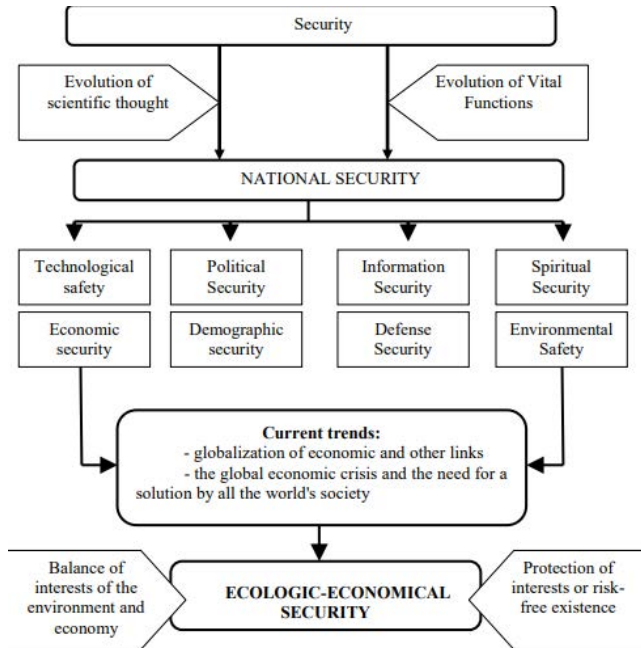


Fig. 2 - Connection between security levels [1,2,4,6].

The main objective of the enterprise's economic security is to ensure its stable and most efficient functioning in the present time and high potential for future development. The main functional objectives of economic security include:

- ensuring high financial efficiency of work, financial stability and independence of the enterprise;
- ensuring technical independence and achieving the high competitiveness of the technical potential of the facility;
- Achievement of a high level of qualification of personnel and its intellectual potential, proper efficiency of R & D;
- Minimizing the destructive impact of the results of industrial and economic activity on the state of the environment;
- High-quality legal protection of all aspects of the activity of the enterprise (organization);

- ensuring the protection of the information field, commercial secrecy and achieving the necessary level of information security of all business units and departments of the organization;

- Effective organization of security of the personnel of the enterprise, its capital and property, as well as commercial interests [11].

The analysis of the existing tools for assessing economic security made it possible to highlight the following areas of its application in the management system of the enterprise:

- Methods of forecasting of possible threats and modeling their consequences;

- Methods of identification and assessment of hazardous areas of financial and economic status of the enterprise.

From the standpoint of the available theoretical achievements, it should be noted that for both directions the quantitative analysis is limited, the operation of qualitative, inadequate specified parameters, subjectivity in valuation procedures, scale of assessments, etc. are common.

Further development of the development of analytical tools for assessing economic security should take place through the construction of more sophisticated indicator indicators for quantifying the adequacy of the level of economic security of the enterprise and their application in the system of strategic enterprise management. The solution of this task is impossible without taking into account the peculiarities of the development and operation of enterprises in any branch.

The most significant challenges posing a dangerous condition for the development of enterprises are:

- Growth of public debt;
- Deterioration of the conditions of the development of cluster cooperation between production and research area;

- worsening readiness to delegate authority in corporate governance;
- slow pace of the development of legislation on creating conditions, guarantees and incentives for entrepreneurship development, attracting foreign investment, supporting small and medium businesses, competitive enterprises, innovation activities;

- a steady tendency to increase the complexity of production, conditions of supply and the need for strict compliance with customer requirements;

- Informatization and computerization of production and the need to provide IT-personnel, technologies and computer facilities;
- Increased requirements for minimizing the timing of product withdrawal into markets and changes in generations of equipment;
- A policy of reducing the cost of personnel development in post-crisis recovery;
- Low quality of professional management schools.

For economic security, the enterprise is characterized by a set of qualitative and quantitative indicators, the most important of which is the level of economic security [10].

The level of economic security of an enterprise is an assessment of the state of use of corporate resources according to the criteria of the level of economic security of the enterprise. In order to achieve its highest level, the company must work to ensure the maximum safety of the main functional components of their work. The choice of indicators of the economic security of enterprises in any sector in the context of global competitiveness depends on a number of criteria, among which, according to the authors, it is appropriate to distinguish: the real and potential threats to the development of the industry; the legal and regulatory framework for regulating relations both within the industry and with the external environment; means of ensuring economic security of the industry; strategy of development of defense industry; the direction of the challenges and threats to economic security; the degree of significance of the impact of macroeconomic indicators; the nature and duration of the impact of risks, etc [3].

Factors that form the appropriate level of economic security of the enterprise are diverse and, in each industry, have their own specifics. However, there are common, typical factors that affect the level of economic security of the enterprise, regardless of ownership and industry, namely, the following.

1. Direct factors of production - the main factors that directly ensure the activities of production. These include: direct placement of the enterprise (territory); available natural resources and conditions of their placement in this territory, availability of use and qualitative indicators; availability of labor resources, their educational and qualification level; available industrial infrastructure, possible scope of its use; socio-economic infrastructure and the level of material wealth of the population.

2. Stable demand for products is a factor that also plays an important role in the even development of production proposals. It covers: long-term contracts for the sale of products with its consumers; the level of competitiveness of manufactured products; quality-guarantee indices of products; justified forecasts for the stability of the market for a particular product; state and regional orders for manufactured products.

3. Reliable suppliers, primarily those supplying basic raw materials and materials. To do this, you need to: have long-term contracts for the supply of the necessary raw materials and materials, taking into account delivery terms and their qualitative indicators; to know the possibilities of suppliers and not to allow monopolies in their deliveries; To do this, as a rule, you need to have 3-4 or more suppliers of raw materials and materials to guarantee a stable pricing policy for raw materials and other components.

4. External competition for products intended for export. These products must: comply with international standards; to be competitive on qualitative indicators and service; have a reasonable and predictable outlook; to be competitive with the products that are imported into our country in order to reduce the import of products that can be produced by domestic enterprises in Ukraine.

5. State economic regulation of the activity of the enterprise, which is: in protecting its own producer, regardless of the ownership of the means of production; regulation of the state tax policy; promotion of production, taking into account economic, territorial and other aspects; Assistance in the production of products imported as critical imports; the state order for goods financed by the budget, and the reduction of imports for these goods.

6. Reliable trade secret protection. The state must guarantee the secrecy of scientific and technological achievements, the development of new technologies, intellectual property, know-how, including commercial secrets.

7. Competence of the management of the enterprise. The most important factors that can most strongly influence the level of economic security of an enterprise are the high professionalism of management and its managers (highly skilled personnel, their system of training and forms of training, the creation of appropriate production and socio-economic conditions for them).

The basis of the formation of the system of economic security management of an enterprise is the definition of the main areas in which there are sources and factors of danger, in particular, assets, personnel, fixed assets, information [7].

The effectiveness of management of the economic security of an enterprise depends on the type of danger that has various possible consequences: whether it will be a warning (a combination of circumstances not necessarily threatening, requiring a response to them), risk (the kind of danger associated with additional profits, and with additional losses), or threat (real danger, which violates the mode of operation of the enterprise and causes him economic harm).

The quality of management is largely reflected in what methods are used to avoid hazards and characteristics of the enterprise itself. However, in order to ensure the effective management of economic security of an enterprise, it is important not only to develop a methodology for assessing the level of economic security, but also to pay attention to increasing the competitiveness of products, adapting the enterprise to the conditions of the existing legislation of the country, modernizing the fixed assets, and improving the qualifications of the personnel, since human capital is a significant factor, development and improvement of management of economic security of the enterprise [1].

Thus, the mechanism of ensuring the economic security of enterprises in the system of global competitiveness is the process of implementation of management decisions and should ensure the level of functioning of the enterprise, in which it can timely respond to external and internal factors that threaten economic activity, as well as a level that is not limits the progressive stable development of the enterprise. The management mechanism should be carried out on the conditions of timeliness, validity and transparency. In modern difficult conditions of enterprise functioning the problem of economic security management has become considerably accentuated. Complication of such management is caused by a whole number of factors among them are differences in the interpretations of the concepts of «enterprise economic security» and «enterprise economic security management», dynamic nature of external and internal environments of an enterprise, vague semantics of threats of economic security and so forth As enterprise economic security management it is suggested to understand a process provided with the appropriate resources of interconsistency of interests the bearers of which are agents of both external and internal environments of enterprise, the range of leading influences of which determines the measure of its immunity to external and internal threats [8].

The range of such influences can fluctuate from opposition to threats to elimination of their consequences that is from threat prevention to full danger. In

modern conditions transformation of enterprise economic security into socioeconomic one is taking place.

Such transformation is caused by intensification of human factor impact in the external and internal environments of enterprise.

The manifestation of such impact in the external environment of enterprise is the maturing of the social responsibility, and in the internal one it is the formation of social partnership. However, as the research showed, such formation is accompanied with a whole number of threats which appear either as a result of a conflict of interests of participants of such process or through their conscious or half-conscious destructive actions and so forth.

REFERENCES

1. Avanesova N.E., Serhiienko Y.I. *Konceptsiya ekonomichnoï bezpeki v sistemi nacional'noï bezpeki derzhavi* / *Visnik ekonomiki transportu i promislivosti (zbirnik naukovopraktichnih statej) №68*, Kharkiv – 2019, S. 17- 25
2. Avanesova N., *Ensuring national economic security in the context of geopolitical transformations: monograph* / under the general editorship of Doctor of Economics, Professor L.L. Kalinichenko / Marchenko O./ Higher School of Social and Economic. - Przeworsk: WSSG, 2019. – P.115-123
3. Dykan V. L. *Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky promyslovykh pidpriemstv* / V. L. Dykan, K. M. Bozhko. // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. – 2018. – №63. – S. 150–158.
4. *Ensuring economic security at different levels of economic management. Monograph.* / [D. Burkaltseva, M. Dudin, V. Reutov ta in.]. – Simferopol: Poliprint, 2018. – 194 p.
5. Harvey M. Sapolsky, Eugene Gholz, and Caitlin Talmadge, U.S. *Defense Politics: The Origins of Security Policy*, 3rd ed. (New York: Routledge, 2017), 127–28.
6. *Improvement of a Mechanism of Providing Economic Security Of Enterprises in the System of Global Competitiveness* / N. Avanesova, Y. Utkina, I. Volovelska // *International Journal of Engineering & Technology*. – 2018. – C. 393–397. Scopus: <https://www.sciencepubco.com/index.php/ijet/article/view/19840/9240>

7. Ivankiv O. Diahnostyka zahrozy ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva y napriamy yikh niveliuvannia v umovakh yevointehratsiinykh protsesiv / O. Ivankiv. / Ekonomichnyi chasopys Skhidnoievropeiskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky. – 2016. – №1. – P. 40–45.

8. Lyashenko O. M. Konceptualizaciya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriemstva: monografiya. / O. M. Lyashenko. – 2-ge vid., pere - robl. – K.: NISD, 2015. – 348 s

9. Novik I. V. Management of the system of economic security of the enterprise / I. V. Novik. / Elektronij naukovej zhurnal "Ppiazovskij ekonomichnij visnik". – 2018. – №3. – S. 65–69.

10. Sergiyenko Y.I. Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriemstva: sutnist ta principi / Y. I. Sergiyenko, N. E. Avanesova. // Vseukrayinska naukovo-praktichna konferenciya studentiv i molodih vchenih. U dvoh chastinah «Upravlinska diyalnist: dosvid, tendenci, perspektivi», ch. 1 Upravlinska diyalnist u biznesovih strukturah, m. Kharkiv, 12 listopada 2019r., – 2019. – S. 322–326.

11. Vasilyev O. V. Formuvannya sistemi upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu promislovih pidpriemstv / O. V. Vasilyev, V. I. Mejta. // Ekonomichnij analiz. – 2013. – S. 138–145.

The Problem of Internet Depends on Youth

Lesik Irina*

Постановка проблемы. Сегодня интернет стал важной составляющей повседневной жизни современного человека. Общение, просмотр новостей, поиск ответов на любые вопросы и решения проблем — это неполный перечень того, что мы получаем благодаря всемирной сети интернет. Стремительный прогресс в сфере распространения и развития информационно инфраструктурных технологий, динамическое использование новых средств коммуникации, в частности интернета как мощного глобального ресурса, привлекает широкие слои населения независимо от возраста, образования и социального статуса. Несмотря на очевидные преимущества интернета, наряду с ними существует ряд проблем.

Первоочередным является то, что виртуальный мир приводит к так называемому «привыканию», ведь со временем сеть становится неотъемлемой частью нашего жизненного пространства. Все это приводит к тому, что интернет начинает диктовать нам социальные, культурные ценности, моду, мировосприятие и тому подобное. Поэтому именно сейчас является актуальным исследование этой проблемы и поиск путей ее решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Ряд ученых исследуют проблемы формирования интернет зависимости в различных аспектах, рассматривают возможности нейтрализации и устранения негативных явлений.

Wang, R., Bianchi, S. M., & Raley, S. B. (2005) в своем исследовании указывают, что Интернет создает проблемы для родителей, которые хотят, чтобы их дети пользовались интернет ресурсами, но в то же время хотят защитить своих детей от сомнительного контента.

Hur, M.H. (2006) в своем исследовании провел анализ демографических, социально-экономических и привычных причин подростковой интернет-зависимости на примере Кореи. Все не согласны с тем, что расстройство интернет-зависимости (IAD) является новым типом зависимости, но многие согласны с тем, что феномен IAD широко распространился в последние годы.

Авторы в своей работе акцентируют внимание на том, что онлайн-отношения становятся все более распространенным и потенциально опасным явлением. Молодежь общается с совершенно незнакомым человеком на все более глубоком эмоциональном уровне, и у неё нет никакого способа узнать что-либо об этом человеке, кроме того, что он им рассказывает. В нормальных, личных отношениях со временем слова либо поддерживаются, либо отрицаются действиями. У них есть возможность увидеть чей-то характер, раскрыть его через взаимодействие. В сети таких возможностей нет. Кроме того, проводя время в общении с онлайн-человеком, они тратят меньше времени на работу над своими «реальными» отношениями, поэтому такая ситуация будет усугубляться (Stefanescu, C. R. I. S. T. I. N. E. L., Chirita, V., Chirita, R., & Chele, G. A. B. R. I. E. L. A., 2007).

Предпосылки изучить распространение интернет-зависимости среди китайских подростков и психологические особенности, связанные с интернет-зависимостью предпринимали Holm, Liselotte Holm, Per Vech, J. (2001). В своем исследовании они предположили, что интернет-зависимость не редкость среди китайских подростков, кроме того, что подростки с интернет-зависимостью обладают разными психологическими особенностями по сравнению с теми, кто реже пользуется Интернетом, что было подтверждено империческими данными.

Наличие ряда нерешенных проблем определяет актуальность темы, которая требует дальнейшего изучения.

* Associate Professor of Economic Theory and Social Sciences Department, Deputy Dean for Educational Work, Mykolayiv National Agrarian University, Mykolayiv, Ph. D. in Economics. Email: ilesik@ukr.net

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Интернет сегодня является важным фактором социализации молодежи и значительной информационной нагрузкой, которая влияет на формирование личности. Исследование степени заинтересованности молодежи в глобальной сети, соблюдение правил безопасного поведения в использовании интернета на сегодня остается одним из актуальных вопросов, который требует усовершенствования механизмов достижения кибернетической безопасности. Чтобы полноценно ориентироваться в виртуальном пространстве, необходимо учиться структурировать большие потоки информации, поскольку Интернет может быть опасным.

Цель статьи заключается в исследовании факторов негативного влияния глобальной интернет-сети и поиска путей преодоления интернет-аддикции для молодежи.

Изложение основного материала исследования. Современное общество почти невозможно представить без информационно телекоммуникационных технологий, которые влияют на все сферы жизнедеятельности. Для пользователей Интернет становится информационной средой, без которой они не представляют своей жизни. Самостоятельное познание информационного мира позволяет расширить круг интересов, способствует дополнительному образованию, приучает к самостоятельному решению задач.

Всемирная сеть также удовлетворяет потребности в лидерстве. Человек, который хорошо ориентируется в компьютере и Интернете, более адекватно оценивает свои способности и возможности, он более целенаправлен. Наряду с положительными признаками технологии несут в себе общественную опасность, становятся инструментом для совершения преступлений. Сегодня в Украине с проявлениями кибер-преступности можно столкнуться в банковской, кредитно-финансовой, социальной, культурной, духовной и других сферах общественной жизни.

Следует отметить, что одной из наиболее важных проблем современности является проблема интернет-зависимости среди молодежи, как основного потенциала формирования и развития устойчивого гражданского общества. Молодому поколению присуще разнообразие способов самовыражения, а интернет одновременно открывает возможности для самообразования, саморазвития, самоусовершенствования и несет скрытые и явные угрозы того или иного рода. В любом демократическом обществе необходимостью является осуществление общественного контроля за девиантным поведением социальных групп или отдельных индивидов. Наряду с такими видами девиантного поведения, как наркомания, алкоголизм сегодня существуют и другие виды, которые имеют не только негативные последствия, но и могут быть опасны для человека и социума в целом. К таким угрозам относятся интернет-зависимость, что приводит к социальной изоляции и постепенной деградации человека, потерявшего важные социальные связи.

Harvey, K. J., Brown, V., Crawford, P., Macfarlane, A., & McPherson, A. (2007) утверждают, что развитие новых коммуникационных технологий создало широкий круг новых областей, в которых человек может формировать свою идентичность. За последнее десятилетие расширились возможности использования интернета для получения консультаций и информации по вопросам, связанным со здоровьем, и было создано много новых сайтов, на которых участники могут формировать свою самобытность, формулировать проблемы и искать решения проблем, связанных со здоровьем, что является определенным преимуществом.

Но все чаще современная молодежь предпочитает общение в Интернете чтению книг, прогулке или «живому общению» с друзьями и родными. Люди настолько привыкли общаться в сети, что «проживают» в ней свою жизнь. Со стремительным ростом популярности Интернета молодежь забывает не только об общении в реальной жизни, но и об элементарных правилах этикета и воспитания, полностью погружаясь в виртуальный мир.

Одной из угроз, которая возникает перед человечеством, является виртуальный мир, в котором человек может прятаться от реальных проблем. Наряду с этим, современная молодежь проходит стадию увлеченности и заинтересованности информационными технологиями и желанием к всеосведомленности в новейших интернет технологиях не только дает возможность подчеркнуть собственную значимость в кругу сверстников, но и формирует патологическую зависимость от интернета.

Дрепа, М. И. (2010) определяет интернет-зависимость, как разновидность технологических аддикций, которые проявляются смещением целей личности в виртуальную реальность для заполнения фрустрированных сфер реальной жизни. К основным психологическим характеристикам интернет зависимых студентов относит:

- в эмоционально-волевой сфере: - высокие показатели тревожности, депрессии, агрессивности и враждебности; - низкие: силы воли, стрессоустойчивости, самооценки и уверенности в себе;

- в коммуникативной сфере: повышенный уровень одиночества и конфликтности;

- в мотивационной сфере - стремление избежать неудач.

Акопов А.Ю. (2008) отмечает, что при определенных условиях информация может быть наркотиком, от которого человек, перерабатывающий эту информацию, может попасть в зависимость. Так же рассматривает интернет-аддикцию прежде всего, как информационную зависимость. По его мнению, учителя могут провоцировать излишнюю потребность ребенка в Интернете, перегружая его выполнением заданий на компьютере.

Young K. S. (2004) в исследовании выявляет онлайн-пользователей, которые подключились к чатам, интерактивным играм и даже интернет-покупкам, только чтобы увидеть, как их жизнь становится все более неуправляемой из-за Интернета. Предварительные исследования посвящены изучению аддиктивных качеств, способствующих употреблению наркотиков и алкоголя, патологическим азартным играм и даже зависимости от видеоигр; однако, учитывая относительную новизну интернет-зависимости, мало что понимается о привычном характере Интернета и его возможном злоупотреблении. Поскольку Интернет пронизывает нашу жизнь дома, в школе и на работе, в работе подробно рассматривается, как Интернет может создавать проблемы, связанные с браком, учебой и работой. Автор дает определение интернет-зависимости, как нового клинического явления, что рассматривает основные последствия, создаваемые интернет-зависимостью, включая онлайн-отношения, злоупотребление студентами в Интернете и злоупотребления в Интернете среди сотрудников.

Goldberg, I. K. (1993). наряду с понятием интернет-зависимости использует термин «патологическое использование компьютера». Это понятие рассматривается в более широком контексте, а интернет-аддикция - как один из его видов, специфика которого заключается в использовании компьютера для установления социального взаимодействия.

Bauwens, J. (2016). В своей работе наводит пример коммуникационных лагерей как пример неформального обучения, которое дополняет школу, способствуя развитию мостов между поколениями цифровых аборигенов и цифровых иммигрантов.

Войсунский А.Е. (2004) относит к интернет-зависимости такие формы ее проявления : зависимость от компьютера, то есть обсессивно-страсть к работе с компьютером (игр, программирования); «информационная перегрузка», то есть compulsивную навигацию по интернету; compulsивное использование интернета, то есть патологическую привязанность к азартным интернет-игр, аукционам или покупкам онлайн; зависимость от кибер-отношений, то есть от социального применения интернета от общения в чатах, групповых игр, телеконференций, что приводит к замене реального социального окружения виртуальным; зависимость от киберсекса, то есть от специфических сайтов в интернете, обсуждения сексуальной тематики в чатах.

Ван Ш.Л. (2011) утверждает, что зависимость от компьютерных игр связана с опытом потока, при этом чем больше опыт потока тем больше зависимость, а оба этих феномена зависят от времени, проводимого личностью в Интернете. Однако он считает, что прямая зависимость между этими параметрами прослеживается не всегда, а возникновение аддикции связано со спецификой восприятия Интернета. Если для формирования традиционных видов зависимости требуются годы, то для интернет-зависимости этот срок резко сокращается. Среди ученых не существует единого мнения относительно симптомов интернет-зависимости, поэтому этот вопрос остается дискуссионным.

Обобщая симптоматику, которую обозначили Янг К., Вейценбаум Дж., Брунер Дж., Вакуленко А.В. можно определить проявление интернет-зависимости среди молодежи в следующем виде (рис.1).

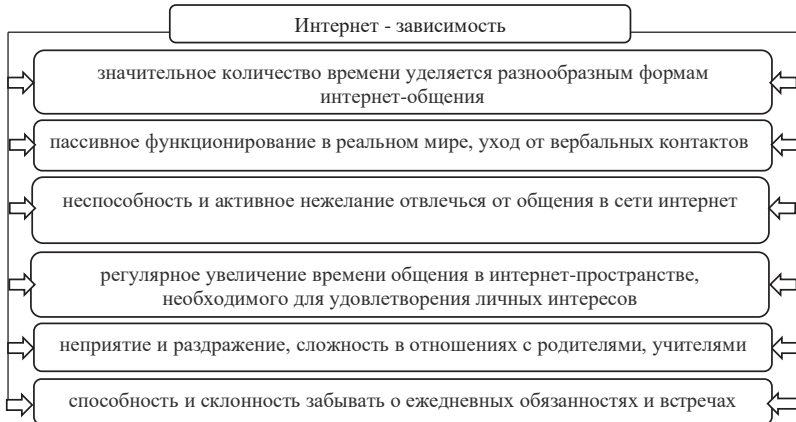


Рисунок 1. – Характерные симптомы интернет-зависимости

Источник: обобщено автором с использованием данных : Веретенко, Т. Г., & Снітко, М. А. (2012). Детермінанти формування безпечної діяльності молоді в Інтернет-мережі. *Соціальна педагогіка в Україні: теорія та практика*, (7), 11-15.

Принимая во внимание то, что интернет-зависимость, формируются под влиянием внутренних и внешних факторов, является следствием нарушения психо-эмоционального равновесия человека, вопросы относительно выявления причин и последствий ее возникновения, формирования предупреждающих мер кибербезопасности приобретает особую актуальность для стран с переходной экономикой, в состав которых отнесено и Украину.

Рассмотрим степень проникновения Интернета в Украину в динамике 2010-2019 гг. Так за данными экспертов компании Factum Group Ukraine было определено, что в 2019 году по сравнению с аналогичным периодом 2018 проникновения Интернета выросло на 7,0%, с 64,0% до 71,0% что составляет примерно 23 млн человек, которые регулярно пользуются услугами интернета (рис.1).

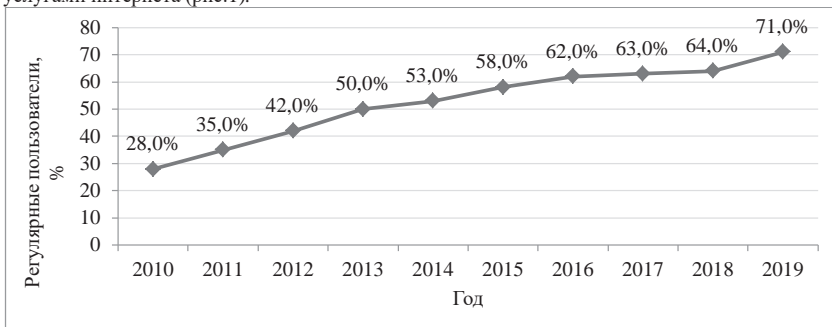


Рисунок 2. – Динамика проникновения Интернета в Украину, %

Источник: построено автором с использованием данных : Factum Group Ukraine (2019). Майже 23 млн українців регулярно користуються Інтернетом – дослідження <https://mind.ua/news/20204323-majzhe-23-mln-ukrayinciv-regulyarno-koristuutsya-internetom-doslidzhennya>

По результатам оценки исследовательского холдинга в Украине всего Интернетом пользуются 52,0%, женщин и 47,0 % мужчин. Количество пользователей сети распределилось таким образом: в Центрально-Северных регионах Украины -33,0%, на Востоке – 29,0%, Западные регионы – 27,0% населения. Юг страны достиг показателя в 11,0%. Число пользователей среди лиц в возрасте от 25-34 лет составило 25,0%. Второе место по использованию Интернета занимают пользователи в возрасте от 35 до 44 лет - 21%, 18,0% - лица в возрасте от 45 до 54 лет, 12,0% - в возрасте от 55 до 64 лет и 8,0% лица старше 65 лет. Подростки и молодежь в возрасте от 15 до 24 лет составляют 15,0%, а младшая возрастная категория пользователей, которая больше всего подвергается опасности не исследовалась (Factum Group Ukraine, 2019).

С целью исследования факторов, влияющих на увлечение компьютером среди молодежи и форм использования компьютера, нами было проведено социологическое исследование, по результатам которого более половины опрошенных респондентов на вопрос «Как часто Вы посещаете глобальную сеть?» ответили «ежедневно», это позволяет утверждать, что интернет является неотъемлемой частью жизни респондентов.

Почти 75,0% пользователей проводят в сети Интернет 4-8 часов и это неутешительные результаты, поскольку в соответствии с новыми диагностическими рекомендациями, интернет-зависимым признается человек, который проводит в сети не менее шести часов в день.

Из числа опрошенных нами респондентов 60,0% использовали всемирную сеть не для работы или поиска информации, а для общения в таких социальных сетях как «Instagram», «Facebook», «Twitter». Это доказывает, что Интернет для них остается основным источником общения.

Также определено, что 67,0% респондентов предоставляют личную информацию (паспортные данные, фотографии, место учебы, работы), местоположения в социальные сети. Учитывая это, можно утверждать, что попасть в опасную ситуацию более чем реально, однако большинство респондентов не видит в этом угрозы.

Несмотря на то, что виртуальный мир, как и реальный, содержит свою преступность, одной из самых распространенных форм преступности в виртуальном пространстве есть хакерство.

На вопрос «Как Вы понимаете термин «кибербезопасность?» мы не получили однозначного ответа, а некоторые из респондентов не смогли ответить на этот вопрос. Это свидетельствует о том, что отдельные лица до конца не осознают существование опасности в Интернете, хотя значительная часть респондентов являются осведомленными.

На вопрос «Хотели бы вы научиться безопасной работе в интернете», 80,0% респондентов ответили утвердительно. Несмотря на то, что большинство из них, хотели бы владеть умением избегать опасностей в Интернете, проявлений личной угрозы они не видят.

По мнению ученых предусмотреть все возможные угрозы в области информационной безопасности невозможно, поскольку они способны менять свои содержание и динамику, а правовое регулирование требует стабильности (Кормич, Б. А., 2004).

Для Кореи расстройство интернет-зависимости (IAD) также является актуальным и находит свое отображение в научных работах. Нун, М.Н. использовал множественные регрессионные модели, с помощью которых были изучены значимые предикторы (IAD). Исследование показало, что, по крайней мере, двое из 100 подростков в Корее серьезно страдают от IAD, и что примерно один из двух подвергается той или иной форме IAD. Причины IAD связаны не только с привычными предпосылками использования Интернета, но также с демографическими и социально-экономическими предпосылками, разработка IAD является интерактивным процессом между привычками несовершеннолетних пользоваться Интернетом и их демографическим и социально-экономическим прошлым. По мере развития IAD один тип вмешательства, такой как вмешательство родителей или школьные вмешательства, не работает

эффективно. Мультимодальные вмешательства необходимы для предоставления консультационных услуг лицам, страдающим IAD (Hug, M.H., 2006).

Но для того чтобы предотвратить опасность необходимо соблюдать следующие правила:

- не общаться с опасными лицами, представляющими себя не теми, кем они являются на самом деле;
- не привлекаться к асоциальным организациям, групп, объединений;
- избегать возможности реальной встречи с неизвестными виртуальными собеседниками, которые в реальной жизни могут быть опасными как для ребенка в частности, так и для общества в целом;
- не отвечать на невоспитанные и грубые письма;
- не входить на аморальные сайты.

По результатам проведенного нами исследования выяснено, что современная молодежь балансирует на грани реальной и виртуальной жизни, где не всегда реальное преобладает, а это признак интернет-зависимости, подтверждающий наличие проблемы, которая требует решения.

Среди мер профилактики интернет-аддикции выделяются два вида: первичную и вторичную. Первичная профилактика включает систему мер предупреждения возникновения и воздействия факторов риска развития интернет-зависимости. Мероприятия, осуществляемые и на межличностном уровне, и в масштабах общества, направленные на группу риска и на всю общественность с целью информирования о причинах, проявления, последствие интернет-зависимого поведения, механизм влияния сети на лицо, формирование информационной культуры, теоретической и методической подготовки педагогов, родителей и подрастающего поколения. Вторичная профилактика заключается в мероприятиях, направленных на работу с последствиями и на устранение факторов риска в основном на индивидуальном и межличностном уровнях. К методам вторичной профилактики относятся: психологические консультации, терапия, помощь в социально-психологической адаптации (Саглам, Ф. А., 2009).

Bailly, S. в своем исследовании аналогичной проблемы сделал два основных вывода. Во-первых, то, что учащиеся делают, чтобы учиться вне школы, соотносится с тем, что они делают в школе и с их личной и общественной жизнью. Между школой и домом существует преемственность, хотя эти два мира, кажется, не могут легко общаться, особенно в классе. Однако во время консультативных сессий студенты могут принести часть своего личного мира в аудиторию (тогда как в классе это сложнее) и консультанты могут помочь им увидеть преемственность и установить связи между школой и внешкольным обучением. Во-вторых, успешное внеклассное обучение зависит от учеников, выполняющих как минимум три необходимых условия или факторы успеха: мотивация, учебные ресурсы и навыки обучения. Несколько студентов могут легко найти или разработать эти ингредиенты в своей среде, но другие не могут. Если один элемент отсутствует, тогда процесс обучения, скорее всего, будет прерван. Автор рассматривает возможности обеспечения надлежащих условий для самостоятельного обучения всех учащихся, оказывая поддержку аффективным (мотивация), когнитивным (навыки обучения) и материальным (учебные ресурсы, время и пространство) измерениям обучения (Bailly, S., 2011).

Для решения проблемы интернет-зависимости человек самостоятельно может ограничить себя в использовании Интернета, и переключить свое внимание на что-то другое. Поможет этот метод лишь в случае, когда человек стремится избавиться зависимости и имеет силу воли. В ином же случае следует обратиться к специалисту, который сможет решить эту проблему. В любом случае это психологическое расстройство излечимое, если человек сам желает избавиться от этой привычки и рядом с ней есть поддержка родных и близких людей.

Выводы и предложения. Следовательно, интернет-зависимость является актуальной проблемой, распространение которой может приобрести глобальные масштабы, что связано

с быстрыми темпами развития компьютерных технологий. Проблема интернет-зависимости требует дальнейшего изучения, разработки и внедрения эффективных методов и средств, направленных на профилактику данного вида аддикций. К числу таких мероприятий, как ежегодное проведение всемирного Дня безопасного Интернета, также приобщилась и Украина, во время которого в образовательных заведениях, библиотеках, детских детских и молодежных клубах, общественных и бизнес-организациях, в медиа и на страницах социальных сетей дети и взрослые обсуждают вопрос безопасного поведения в Интернете, потенциальных угроз, случаи нарушения прав ребенка и механизмы их защиты.

Также среди первоочередных мер, которых необходимо употребить для устранения или нейтрализации угроз информационной безопасности, есть принятие закона «О психологической защите населения» для регулирования негативного влияния на психологическое здоровье человека. Формирование такого уровня информационно-психологической безопасности, который бы сделал невозможным использование негативного манипулятивного влияния на личность (Информационная безопасность Украины, 2001).

Изучив ряд исследуемых направлений, можно прийти к заключению, что интернет-зависимость является угрозой для индивида и общества в целом. Сегодня интернет является неотъемлемой частью современных коммуникаций, и мы уже не представляем жизни без него, поэтому нам стоит научиться культуры поведения в Интернете и рациональному использованию его возможностей.

Список литературы:

- Wang, R., Bianchi, S. M., & Raley, S. B. (2005). Teenagers' Internet use and family rules: A research note. *Journal of Marriage and Family*, 67(5), 1249-1258.
- Hur, M.H. (2006). Demographic, habitual, and socioeconomic determinants of Internet addiction disorder: an empirical study of Korean teenagers. *Cyberpsychol Behav.*, 9 (5), 514-525.
- Stefanescu, C. R. I. S. T. I. N. E. L., Chirita, V., Chirita, R., & Chele, G. A. B. R. I. E. L. A. (2007). Network identity, the internet addiction and Romanian teenagers. In *Proceedings of the 4th WSEAS/IASME International Conference on Engineering Education* (pp. 24-26).
- Holm, Liselotte Holm, Per Bech, J. (2001). Monitoring improvement using a patient-rated depression scale during treatment with anti-depressants in general practice. A validation study on the Goldberg Depression Scale. *Scandinavian journal of primary health care*, 19(4), 263-266.
- Harvey, K. J., Brown, B., Crawford, P., Macfarlane, A., & McPherson, A. (2007). 'Am I normal?' Teenagers, sexual health and the internet. *Social science & medicine*, 65(4), 771-781.
- Дрепа, М. И. (2010). Психологическая профилактика Интернет-зависимости у студентов. *Ставрополь: КУБ.*, 277.
- Акопов А Ю. Свобода от зависимости, Социальные болезни Личности / Анатолий Юрьевич Акопов. - СПб. Речь, 2008.-224 с 11.
- Young, K. S. (2004). Internet addiction: A new clinical phenomenon and its consequences. *American behavioral scientist*, 48(4), 402-415.
- Goldberg, I. K. (1993). *Questions & Answers about Depression and its Treatment: a consultation with a leading psychiatrist*. Charles PressPub.
- Bauwens, J. (2016). Teenagers, the internet and morality. In *Generational use of new media* (pp. 49-65). Routledge.
- Войсунский А. Е. (2004). Актуальные проблемы психологии зависимости от Интернета. *Психологический журнал*, 1, 90-100.
- Ван Ш.Л. (2011). Связь опыта потока с психологической зависимостью от компьютерных игр ШЛ. Ван, А.Е. Войсунский, О.В. Митина, А.И. Карпунна. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*, 8(4), 73-101.

- Веретенко, Т. Г., & Снітко, М. А. (2012). Детермінанти формування безпечної діяльності молоді в Інтернет-мережі. *Соціальна педагогіка в Україні: теорія та практика*, (7), 11-15.
- Factum Group Ukraine* (2019) Майже 23 млн українців регулярно користуються Інтернетом – дослідження <https://mind.ua/news/20204323-majzhe-23-mln-ukrainciv-regulyarno-koristuyutsya-internetom-doslidzhennya>
- Кормич, Б. А. (2004). Поняття та правовий зміст категорії "інформаційна безпека". *Наукові праці Одеської національної юридичної академії*, 3, 54-55.
- Саглам, Ф. А. (2009). Профилактика Интернет-аддикции у подростков: методическое пособие. *Казань: Изд-во «Бриг*, 55.
- Bailly, S. (2011). Teenagers learning languages out of school: what, why and how do they learn? How can school help them?. In *Beyond the language classroom* (pp. 119-131). Palgrave Macmillan, London.
- Інформаційна безпека України, І. (2001). Проблеми та шляхи їх вирішення. *Національна безпека і оборона*, (1), 60-69.

Enablers of Sustainable Growth in the Tourism Industry in Thailand

Dr. Mohd. Faheem*

Abstract: Tourism industry in Thailand is growing and it has vast potential for generating employment and earning large amount of foreign exchange besides giving a fillip to the country's overall economic and social development. Thailand has a lot of tourism resources which helps in boosting Thai tourism industry and sustaining the diversity of the Thailand's natural and cultural environments. There is a number of initiative taken place for increasing the growth of tourism industry in Thailand. This paper aims to determine the factors which give to boost tourism industry in Thailand in sustainable manner. In this regard, there are numerous areas are suitable and need to improve particularly infrastructure for connecting secondary destinations in Thailand. Also Thailand has ample opportunities in medical and business tourism and government initiatives are the key to attract more foreign tourists.

Keywords: *Development, Infrastructure, Industry, Thailand, Medical Tourism etc.*

Introduction

In the era of globalization the world at large having aggressive competition in different types of businesses in several regions. The approach of competition in businesses brings development in a country. As countries use developmental strategies to maintain economic, political, and military power and influence of the capitalistic world.

Tourism as a socio-economic phenomenon has evolved into one of the largest and fastest growing industries of the world. The multiplier effects of tourism in terms of employment generation and income re-distribution are unique. Moreover, its extensive backward and forward linkages make it particularly potent as an instrument of economic growth. Its value addition in terms of earnings hard foreign exchange is exceptionally high. Its spread in developing countries would provide a natural channel for significant resource transfers from advanced countries to backward economics.

* Lecturer, Indian Studies Program, Pridi Banomyong International College, Tha Prachan Campus, Thammasat University, Bangkok, Thailand, 10200, Email – mohdfaheem08@gmail.com

The main factors which have been responsible for the vast expansion of tourism are the influence of people in the developed nations of the west, increase in leisure time, and advance in transport technology besides the rising curiosity about people in other lands.

The tourism industry is an important sector in Thailand since it is considered by the Thai government as one of the most important industries for income generation. In Thailand, the tourism industry has emerged as one of the key drivers of growth among the service sector. It provides several socio-economic benefits and holds a strategic importance for Thai economy. Thailand has strong landscape for tourism such as rich cultural and historical heritage, variety in ecology, terrains and places of natural beauty spread across the country. The role of tourism industry in Thailand has primarily expanded during past four decades which has continued received a healthy amount of foreign currency to the country. It is believed that development in tourism has less required of investment than other industries which helping in term of job opportunities for people in a country as well as increasing local income through tourism industry.

Tourism sector is a major sector that contributed high domestic demand for Thai Economy. Government budget allocated to promote tourism sector has been increased sharply in the past decade. There is a study which aims to evaluate effectiveness of tourism promoting policy by estimated SVAR and calculated the impulse response function. The results indicated that tourism promoting campaign can stimulate economic expansion by 2 channels: direct impact and indirect impact on GDP. The impulse of tourism promoting campaign will followed by the response of GDP with statistically significance. The results also indicated the high speed of absorbing shock on foreign tourism revenues. The findings show the policy in order to enhance the sustain economic expansion an also for economic development should be implemented continuously. Moreover, not only the policy for demand side but the supply management also considered to attract first visit tourists and revisit tourists in order to enhance the sustain economic expansion an also for economic development (**Bundit Chaivichayachat , 2008**).

Scenario of Tourism Industry in Thailand

Tourism is recognized as a powerful engine for economic growth and employment generation. Tourism is one of the most important sectors driving the Thai economy, which can continuously

generate high income for Thailand. According to the World Travel and Tourism Council (WTTC), tourism contributes about 20.6 per cent of Thailand's gross domestic product at the end of 2019. There is tourism industry in Thailand which supports 4.5 million jobs nationwide and it has put sustainability at the heart of its future development. The number of tourists visiting Thailand increased from 35.35 million in 2017 to 40.3 million in 2019 and this growth happened due to mainly of lowered visa barriers. The increase in visitors from 2018 to 2019 was limited to 4.24 %. According to the WTCC, Thailand's tourist numbers continue to grow it will welcome 41.5 million visitors in 2020. And if the growth figure returns to its past record of 15 per cent per annum, visitor numbers will leap to 71 million in 2020 year. It will be the first time the numbers of tourists and locals will be equal. There is According to the WTCC report, the breakdown of the tourists spending for Thailand in 2017 is as follows– 88.2% leisure and 11.8% business. Therefore, Thailand should aim for more business tourists to boost spending per head per day. According to the Tourism Council of Thailand (TCT), tourism receipts from international markets increased from 2 trillion baht in 2018 to 2.29 trillion in 2019. Also tourism revenue from domestic markets increases from 1 trillion baht in 2018 to 1.18 trillion in 2019, up about 10% year-on-year.

Tourism Resources in Thailand

The term of tourism resources describes natural and man-made attractions, infrastructure, services, and the conditions that attract tourists to an area and may contribute to the formulation of a tourism destination. Thailand is a small country but it is very much rich by tourism resources in terms of natural and cultural resources which give the growth for tourism industry especially Thai international tourism. In this regard, Thailand offers in the form of natural resources where mountains, seas, beaches, bays and islands are the world's leading tourist attractions and also tourists have a lot of activities to do like diving, sunbathing, and water surfing especially places like Phuket, Krabi, Trang and Phang Nga in the southern part of Thailand. There is also in northern Thailand has many attractive natural beauty where visitors can do participate in various tourism related projects such as elephant riding in the mountains and jungles. As the northern part of Thailand has a beautiful view, tourists can also walk in the mountains along the border or mountain to watch the scenic peaks.

In addition to natural landscapes, Thailand offers a lot of traditional cultures which give attraction to many foreign tourists. There are some Thai traditional festivals like Songkran in which play with water every year during the month of April which attract good number of foreign tourists and it generating a lot of earnings. Apart from that Thailand is considered the Paradise of Earth not because of its beauty but Thai cuisine which have five flavors like sweet and sour taste along coconut juice, green coffee, lemon are the famous ingredients of Thai cuisine. Whether it is natural scenery, folk festivals, or a variety of food are all foreign tourists can remember the Thai characteristics of people of Thailand. The nature of people is one of the factors which gives sustainability to Thai tourism industry.

Factors Affecting the Growth of Thai Tourism Industry

Tourism remains one of the primary drivers of economic growth in Thailand. In last couple of decades, the tourism sector given positive role to the Thai economy because of different enablers including a welcoming culture, abundant natural resources and biodiversity, as well as relative affordability. Apart from these, improving nature of hotel industry, effective government policies, business tourism, and medical tourism give boost to tourism industry in Thailand. All these enablers of growth face many challenges.

Infrastructure

Airports

In order to rising tourists Thailand needs to develop more airports in efficient way for becoming best destination and in this regard, the government is investing in expanding its air-ports and building new ones. In June 2016 the state-owned Airports of Thailand (AOT) announced its plans to invest USD 5.5 billion over the next 15 years to expand its airports. These include Suvarnabhumi Airport, Don Mueang International Airport, Phuket International Airport, Chiang Mai International Airport, Hat Yai International Airport and Chiang Rai International Airport. The six airports all together are expected to serve 150 million passengers by 2030. The expansions of the airports are highly needed as many have reached their maximum capacity. In 2014, Phuket airport and Don Mueang airport already exceeded their capacity, Suvarnabhumi airport, also known as Bangkok International Airport, is one of the busiest airports in the world. The airport's capacity will be enhanced from 45 million to 60 million passengers annually. At

Phuket International Airport a new international terminal was opened in 2016, increasing the capacity to 12.5 million passengers per year. In addition, U-Tapao Airport near pattaya city gives better connectivity to the different domestic and international destinations. According to the newly-created U-Tapao Airport Authority (UAA), there is a second runway, measuring 3,500 metres in length and running parallel to the existing one, could be built first. Following that, a new terminal capable of handling 15 million passengers per year may be developed, to cater for the rising traffic. A former military base, U-Tapao now serves several Thai and international carriers, including AirAsia, Bangkok Airways, China Southern Airlines and S7 Airlines. The Ministry of Transport is also planning to build three new airports in the provinces of Uttaradit, Kanchanaburi and Sa Kaeo.

Railways

In addition to its international airports, Thailand has an extensive rail network. The country's railway network has a combined length of 4,043 km and is under provision by the State Railway of Thailand (SRT). Under the Thai Transport Infrastructure Development Plan 2015-2022, single tracks will be upgraded or transformed into double/ triple tracks, which will enable trains to travel faster. In addition, plans have been developed for a modernized connection between Bangkok and Chiang Mai and a new light railway system in Phuket. The construction of this light railway system will start this year and will connect Phuket international airport with various tourist destinations on the island. Other projects include a high speeds railway between Bangkok – Hua Hin and Bangkok – Rayong. The Thai government is also in dialogue with the Chinese government for the construction of a high-speed 873 km line through Laos. The high speed line will mainly transport Chinese tourists, manufactured goods from China and agricultural goods from Thailand. In 2012, the Mass Rapid Transit Authority of Thailand (MRTA) announced plans to develop six additional lines on Bangkok's urban railway system. The six lines are expected to cover a distance of 200 km which should be finished in 2020.

Roads

Thailand has a vast road network compared to its ASEAN neighbors. Roads are the dominant form of infrastructure, covering 86% of the country, compared with 2% rail networks and 12% ports. In total Thailand has 180.053 kilometers of road networks, including 450 km of

expressways. In 2013 the Transport Ministry presented an ambitious plan to invest on expanding and repairing the country's road network. The plan includes the expansion of 45 highways from two to four lanes with a combined length of 1864 km, the repair of 235 main routers with a combined length of 2,162 km, the development of new motorways to Bangkok with a combined length of 326 km and the development of 11 transnational highways with a combined length of 292 km. In addition, the plan includes the development of a 159 km highway to link key transport hubs, such as Suvarnabhumi Bangkok International Airport, LaemChabang port and the Chiangsan port. Furthermore, there road projects aimed at linking Bangkok with the neighboring provinces are planned. In March 2014, the Expressway Authority of Thailand looked into the extension of the toll road between Bangkok and Ayutthaya province.

Ports

Thailand has a relatively developed port infrastructure and provides a feeder service to neighboring states. The country has seven international ports and 242 domestic ports. The major maritime ports are owned by the Ports Authority of Thailand, which commonages the facilities with private sector port operators Hutchinson Ports Thailand and PSA International. Additionally, Thailand has long-term tourism potential as a sourcing and destination market for maritime tourism. The country has become a focal point for the superyacht cruising and yachting industry in Asia. About 100.000 cruise visitors are recorded per year and major cruise liner companies have shown their interest to use the ports of Thailand as their maritime tourism hub. However, the current eleven standardized marinas - five of which are located on the coast of the Gulf of Thailand and six on the Andaman Sea coast - are not sufficient for serving the increasing yachts and pleasure boats in the near future. According to the Thai Cabinet, there are 33 potential locations where ports could be developed on the coasts of the Andaman Sea and Gulf of Thailand. Phuket will be the testing ground as it is the first and the most obvious stop-off point for all the big boats coming to Asia from the Mediterranean via the Gulf of Thailand, the Indian Ocean and the Maldives. In addition, the authorities of Thailand and Myanmar are exploring the opportunities for a sustainable development model to promote maritime tourism in the Andaman Sea, especially in the Thai provinces Phuket, Phang Nga, Krabi, and Trang and Myanmar's coastal town, Myiek in the Tanintharyi region.

Hotel Industry

Hotel industry is key component of tourism sector and Thailand has a well-developed hotel industry. Strong growth rates in the tourism industry have resulted in major investments in the country's hotel industry, particularly in the high end of the market. Today, most investment opportunities in the hotel industry can be found in areas outside the main tourist hubs. Key players in Thailand's hotel industry include Accor, Inter-Continental, Starwood and Marriott. The country has also established domestic hotel groups with a high degree of brand recognition, such as Centara Hotels and Resorts, Dusit International and Minor International. Thailand mostly attracts short haul visitors from neighboring countries, for whom the country is a popular weekend break destination. Therefore, the average length of stay in Thailand is relatively low with only 2.8 nights. The average length of stay is expected to grow by 6.2% in years to come. In the same period the total number of hotel rooms is expected to grow with of 5.4% per year and the number of hotels and establishments to rise to 15.57 per cent.

Government Initiatives

The Tourism Authority Thailand (TAT) released its Market Plan which is in line with the Thailand 4.0 strategy, which aims to transform the country into a value-based economy through innovation, knowledge, technology and creativity. According to the TAT Thailand 4.0 with five mechanisms: sustainable tourism management; development of environmental factors and infrastructure to support tourism; modern marketing for future changes; establishment of tourism enterprises and start-ups based on innovation; and an efficient network of private and public agencies here and overseas throughout the tourism supply chain. The TAT Market Plan aims to turn the country into a sustainable tourist destination where quality is preferred over quantity. The aim is to promote Thailand as a 'Preferred Destination' that will attract quality leisure tourists from around the world by incorporating Thai culture into tourism promotion. Both on international and national level, Thailand is positioning itself as the tourism hub of Southeast Asia by promoting new markets as well as the niche markets, such as the medical, wellness, honeymoon and sports market. At the same time, domestic travelling for Thais is heavily encouraged by the Thai government as the outbound travel market is relatively low due to the low household income level. Domestic spending on hotels and restaurants – in particular from the country's middle class is increased. Last few years, the government of Thailand giving the

nod to an exemption from visa-on-arrival fees for 21 countries, part of efforts to boost arrivals during the tourism high season. As of now till April 2020 this policy of exemption of fee is valid.

According to the Ministry of Tourism and Sports, there is embarking upon a quality over quantity approach to future development and in this regard there are a number of measures has initiated to better balance, manage, and distribute visitor numbers and preserve the quality of tourism destinations.

Business Tourism

Business travel remains an often-overlooked market compared to the more marketable leisure travel segment, despite it packing greater dollar per day spending rates compared to other tourism subsectors. While traditional business travelling is declining due to new communication technologies, the MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Events) industry has become more important. The MICE industry has five officially designated MICE cities: Bangkok, Pattaya, Chiang Mai, Phuket and Khon Kaen. Thailand has a reliable reputation within the MICE industry. Only the political unrest in 2008 and 2014 caused a decline within the industry with fewer events being organized. The TCEB plan, running from 2016 to 2020, includes several incentives to attract further investment in MICE at both the national and regional levels. One of these incentives is the “Convene in Paradise” campaign which provides in support of conventions related to the five core industries: health and wellness; energy; food and agribusiness; infrastructure and logistics; and automotive and electronics. To qualify, the convention needs to last at least two full days and attract a minimum of 500 international delegates.

Medical Tourism

Thailand is one of the world’s leading medical hubs. The country is recognized as one of the foremost destinations in the world for low cost, and increasingly, high quality treatment with a growing number of hospitals gaining international accreditation. Its well-equipped hospitals offer a wide variety of services and attract yearly over 1.5 million foreigners for medical treatment. Medical tourism makes up for 0.4% of Thailand’s GDP. Most foreign patients are coming from Southeast Asian countries with less-advanced medical technology such as Myanmar, followed by medical tourists from the Middle East. Medical tourists come to Thailand for a wide variety of

treatments. Aside from medical treatments and curative medicines, the country is also popular for health and wellness checks, massages and traditional medicines. Medical and health tourism are key components of the market strategy plan to increase the numbers of tourism and spending in Thailand. To stimulate this sector and attract more tourists, the staying period for medical treatment for patients from China, Laos, Cambodia, Myanmar and Vietnam has been tripled to 90 days.

Conclusion

In conclusion, Tourism industry has a vast potential for generating employment and foreign exchange earnings. The country like Thailand which is considered a perfect place of world best tourist destination in terms of beautiful natural landscape and best attractive traditional cultures where a lot flavors of foods and festivals. Tourism industry in Thailand plays a very vital role in Thai economy where this industry contribute 20 per cent in the GDP and generated the bulk of employment opportunity to the people of Thailand. This paper is mainly focused on the different factors for affecting the growth in Thai tourism industry where infrastructure plays a sole role to provide landscape for boosting tourism in Thailand. Existing airport infrastructure is quite developed and many more airports are in pipeline to connect local destinations where opportunity for foreign tourists to enjoy the tourism resources. Also road and railways infrastructure are very much developed which given the opportunity to grow further tourism in Thailand. Traveling to Thailand for business purpose mainly in MICE. There are other important factors like government policies, hotel industry and medical tourism which enhance to increase the capacity of tourism sector in term of growth. Lastly, government of Thailand has taken various plans and initiatives to promote tourism in the country for sustainable manner along the growth in the tourism sector. In this regard, exemption on arrival visa fee to 21 countries played an important role to boost tourists.

References

- Shashi Prabha Sharma (2007), *Tourism Education: Principles, Theories and Practices*, Kanishka Publishers, New Delhi.

- Bundit Chaivichayachat (2018), Evaluation of Policy Promoting Tourism in Thailand, Vol 13 No 2 (2018): Journal of Thai Hospitality & Tourism (July - December 2018), Thailand.
- *Tourism: Sunrise Industry*, Yojana Magazine, Vol. 59, May 2015.
- World Travel and Tourism Council (WTTC, 2018), Report on Economic Impact Research on Countries 2018.
- The Ministry of Tourism and Sports Thailand (2007), The Second National Tourism Development Plan (2017 - 2021).
- The Tourism Authority of Thailand (TAT, 2017), Market Plan 2017.
- Tourism Council of Thailand (TCT, 2019), Annual report 2019.
- <https://www.bangkokpost.com/business/1574326/opening-the-gates-to-salvage-tourism>
- <https://www.tatnews.org/2018/12/thai-tourism-minister-outlines-measures-to-balance-manage-and-distribute-visitor-numbers/>

India Mauritius Tax Treaty

Dr. Ruchi Mehrotra Joshi*

A tax treaty that is signed between two countries for the basic purpose of prevention of double tax imposition is known as Double Taxation Avoidance Agreement (Treaty), henceforth referred to as DTAA. The objective of DTAA is that the tax-payers in the country where the treaty has been signed can evade being taxed twofold for the same income. DTAA is applicable in scenarios where the tax-payer is residing in one nation but is earning his income in another nation. India has DTAA with around 80 countries, some of them are Mauritius, Virgin Islands, UAE, Singapore, USA and UK.

The intention of DTAA is to make a nation a preferable investment destination by giving double tax reliefs. The relief is provided by exemption of the income received abroad from taxation in taxpayer's resident nation or providing credit to extent of taxes that have been paid abroad by the taxpayer.

If income is taxed in State of source, it is the responsibility of the taxpayer's State of residence to remove double taxation. The elimination is done by any of the two undermentioned ways:

- Income which is taxed in State where it is accrued is not taxed in State where the taxpayer resides. However, income is taken into account for determination of tax rate applicable to taxpayer's remaining income. This method is known as the exemption method.
- Income which is taxable in State where it has been accrued is also subject to tax in State where the taxpayer resides, but tax paid is credited for tax collected by residence State on such income. This is known as the credit method

*Assistant Professor (SG), School of Law, University of Petroleum & Energy Studies, Dehradun

INDIA – MAURITIUS - DTAA

Mauritius is one of the very preferable jurisdictions for investments in India. The preference has been given in view of its substantial business, economic development and also the potential exemptions to capital gains under the treaty. This, however, has brought forward concerns regarding treaty shopping, double non taxation and round tripping. Round tripping was a major concern in which the Government suspected that money was re-routed into India via Mauritius. There have been many negotiations between the two countries which has resulted into a landmark amendment to the treaty. The amendment to a thirty-year-old DTAA between the two countries is regarded as an advanced and overdue tax reform measure. Within coming years, a resident of Mauritius will no longer be able to avoid payment of tax on capital gains which arises in India. This move is expected to plug a large source of capital flight and revenue leakage.

Background to the India – Mauritius DTAA

The Governments of India and Mauritius negotiated a DTAA thirty years ago in which tax payers who were residents of one country and earn their income in the other country would not be taxed doubly in both countries for the same income. This, however, had a negative effect where the concerned entities could avoid payment of taxes in both the countries as a Mauritian entity could avoid payment of tax on capital gains in India as India was not the resident country and in the same time did not have to pay tax in Mauritius also as the country does not levy tax on its citizens.

India levies a tax on capital gains on selling of shares under the ITA, 1961. India gave up this right to levy the tax on selling of shares under the DTAA. This move brought in numerous investments in the country in the last fifteen years. There have been reports that the last fifteen years brought in investments worth ₹4.63 lakh crore to the country. It also resulted in increase in number of investors holding shares of entities in India through a holding structure in Mauritius and as a result, asset value was formed in Mauritius whereas real value was formed in India.

Indian residents who sell shares belonging to an Indian entity is still liable for payment of tax on capital gains. If shares of the holding entity in Mauritius are being sold, any gains arising out of the sale will be exempt from tax payment in both India

and Mauritius. Mauritius became a “*tax haven*” for both domestic and international investments to freely flow into India.

Salient Features of the Amended Treaty

- Every investment till March 31, 2017 will continue to remain under the “*double non-taxation*” regime i.e. the old regime which means that the transactions shall not be taxed, either in Mauritius or India.
- Capital gains will be taxable at a discounted rate of fifty per cent of the domestic tax rate between 2017 and 2019. The discount will be subject to fulfilment of LOB Clause. After 2019, the full rate of tax will be applicable.
- Interest that arises in India to banks that are resident of Mauritius shall be liable for withholding tax in India at 7.5 per cent after March 31, 2017.
- Any shares that were acquired or sold prior to April 1, 2017, the capital gains arising out of the sale would be taxable in Mauritius.

Basic Concepts used in the Amended Treaty

Grandfather Clause	LOB Clause	India-Singapore DTAA
<ul style="list-style-type: none"> • A situation in which old rules continue to be applicable in existing situation and new rules will be applicable to all future situations. • In the amended treaty, India has been given the right to tax capital gains from a Mauritian resident is he alienates shares of a company that is a resident of India and if such shares are received after 	<ul style="list-style-type: none"> • A monetary test in determining if the Mauritian entity is eligible for the treaty’s benefits. • The requirement of the test is that the entity must incur an expenditure of Mauritian Rs. 15 lakh i.e. ₹27 lakh in Indian currency in a twelve-month period. 	<ul style="list-style-type: none"> • In the first treaty with Singapore, it is written that till Mauritius gets the beneficial provisions of exemption of tax in cases of capital gains, Singapore would be getting the same benefit as well. • After the amended India – Mauritius tax treaty the capital gains exemption given to Mauritius was withdrawn and as a result, the exemption given to Singapore gets nullified automatically.

<p>April 1, 2017.</p> <ul style="list-style-type: none"> Shares that are received on or before March 31, 2017 are “grandfathered” which means that sale of such shares anytime in the future will be protected from taxation as under the original treaty. 	<ul style="list-style-type: none"> Currently, LOB Clause is only applicable for availing related taxation of 50 per cent in the transition period. 	<ul style="list-style-type: none"> Singapore will not have the same benefits of a lower rate of tax of grandfathering provisions that is given to Mauritius and if the India – Singapore treaty is not revised on the same lines of India – Mauritius DTAA, Singaporean investors will be adversely hit.
---	---	---

INVESTMENTS BETWEEN INDIA & MAURITIUS

Out of ten of the biggest foreign businesses that invest in India, nine of them are based in Mauritius. Mentioned hereunder are the top foreign companies that have invested in India:

Name of Company	Investment Amount (₹)	Investment Amount (\$)
TMI Mauritius Ltd.	7,924 Crore	1,600 Million
Cairn UK Holding	6,663 Crore	1,492 Million
Oracle Global (Mauritius) Ltd.	4,805 Crore	1,083 Million
Mauritius Debt Management Ltd.	3,800 Crore	956 Million
Vodafone Mauritius Ltd.	3,268 Crore	801 Million
Etisalat Mauritius Ltd.	3,228 Crore	-

CMP Asia Ltd.	2638.25 Crore	653.74 Million
Oracle Global Mauritius Ltd.	2,578 Crore	563.94 Million
Merrill Lynch (Mauritius) Ltd.	2,230.02 Crore	483.55 Million

Source:<https://web.archive.org/web/20150219020121/http://www.dipp.nic.in/English/Investor/TopTenInvestors.pdf>

In FY 2017-18, Mauritius was the highest source of FDI into India with an FDI of \$37.36 Billion. Manufacturing sector saw an FDI decline to \$7.06 Billion from \$11.97 Billion in FY 2016-17. Communication services sector saw an FDI increase to \$8.8 Billion from \$5.8 Billion. Retail & wholesale trade sector saw an FDI increase to \$4.47 Billion from \$2.77 Billion. Financial services sector saw an FDI increase to \$4.07 Billion from \$3.73 Billion. In the computer services sector there was an FDI increase to \$3.17 Billion from \$1.93 Billion. In the real estate sector, there was an FDI increase to \$405 Million from \$105 Million. In the education & R&D sector, there was an FDI increase to \$347 Million from \$205 Million. Construction and Mining sector witnessed a decline in FDI inflows in FY 2017-18 and electricity and other generation sector, restaurants and hotel sector and transmission and distribution sector experienced FDI increase.

IMPACT OF THE INDIA – MAURITIUS DTAA

The amended treaty will have a giant impact on investors. It resulted in the withdrawal of the tax exemption on capital gains that was given to Mauritius. As a result, the benefit on tax exemption that was given to Singapore has been nullified as in the treaty with Singapore, it is written that Singapore would be getting the benefits of exemption from tax from capital gains as long as Mauritius would be getting the benefit. A Singaporean tax resident who incurs capital gains from transfer of Indian shares is now liable to pay tax on such capital gains from April 1, 2017.

There is no impact on long term funds as domestic tax laws presently provide for a 0 per cent tax on shares that are held for a time exceeding one year. On the other hand, other short-term investors & hedge funds will be paying 15 per cent tax on capital gains from transferring of shares. Private equity funds will be attracting a tax on long-term capital gains at 10 per cent where listed F&Os will be attracting a higher tax rate of 30 per cent.

The shares of listed companies in India that FPIs hold are considered as capital assets under ITA disregarding regularity of trading which is carried out by the concerned FPI or the holding period of the shares. FPIs used to enjoy the benefits of exemption of tax from capital gains in the old treaty as income arising from selling such shares used to be capital gains. After the amendment, these investments are also taxable in India from April 1, 2017. A zero rate can be applied on gains that arises from shares which are traded on a known stock exchange provided that the shares have been kept for a time period exceeding twelve months but capital gains that arises from shares that are held for less than twelve months are taxable at a rate of 15 per cent.

P-Note issuers will be affected adversely by the protocol since taxation costs that arises from the changed tax position will be incorporated into such arrangements which would result in those arrangements being expensive and less profitable for investors seeking exposure to Indian securities.

India still has tax treaties with different jurisdictions that provide exemption on tax on capital gains arising out from transfer of shares. It is still to be seen if India will change its approach towards the treaties with these other countries and if foreign investors start considering these countries for Indian investments.

DTAA AND DOMESTIC TAX REFORM AGENDA IN INDIA?

The first treaty between India and Mauritius was contracted way back in 1983 and the treaty gave Mauritius the sole right to gains from tax investments that was incurred from investments in India. The rate of tax on such gains in Mauritius was 0. After signing the treaty, maximum of the investments in India was done through this “*attractive route*”. At that time, it was a necessity for “*foreign-reserved starved economy*” but there were many unpleasant & unintended consequences in the coming years. Most of the tax disputes that were high profile were well known but there were suspicions of round-tripping and other forms of malfeasances. An extensive shadow was cast on the domestic reform agenda of India which was a big distortion in the treaty.

A committee under the chairmanship of Narayana Murthy was constituted in January 2016 by the SEBI. The committee recommended that tax on long term capital gains on investments that were made on private company shares be exempted. This recommendation was well needed for a “*similar-level field*” for investors of private

equity shares that were on the same level with investors who held shares in public listed companies.

An exemption on tax from long term capital gains was granted to public listed shares in 2004. The exemption was granted for providing a “*level-playing field*” for both domestic and Mauritius’ investors. For offsetting any loss of revenue arising out of the exemption of tax on capital gains, a new type of tax which was called “*securities transaction tax*” was introduced and the tax was imposed on stock market transactions. A massive shift was triggered by investors as a result of higher transaction tax on shares which resulted in investors in investing in risky alternatives.

The decision to amend the tax treaty with Mauritius is not for only curtailing round tripping of domestic money or to club black money kept offshore. Keeping in mind the skewered tax structure of India and the effect it has on inequality of income, there are possibilities of threats of foreign investor withdrawal from India because of amendment.

CONCLUSION

Setting up companies in Mauritius for the sole purpose of taking advantage of the treaty and prevailing low taxes will be rendered useless. There will be mandatory checks on a company’s bona fides and main purpose. If a company that is based in Mauritius has a total operating expense of less than ₹27 lakh in that country, the company will be deemed to be a conduit company or shell company. All transactions that attract a tax on capital gains for investments that are made outside of Mauritius after April 1, 2017 are being taxed at the full rate that is currently prevailing in India. The amendment to the DTAA will ensure India’s conformity to OECD and G20-led guidelines on fighting profit shifting and base erosion. Signing the treaty is a pivotal move by our Government and a ten-year long controversy revolving the treaty with Mauritius is put to rest after signing the amended treaty. One needs to be alert of the impact of this development. Many jurisdictions don’t levy tax on capital gains from investments in India. Therefore, policy makers should keep a close eye watch on India’s tax system and its competitiveness in context with other countries.

References :-

1. Top 10 FDI Equity Inflow Cases from April 2000
2. The Economic Times, “Mauritius tops India’s FDI Charts Again in FY 18”
3. Ernst & Young, “India – Mauritius Tax Treaty: An End and a New Beginning”
4. Nishith Desai Associates, “India Mauritius Tax Treaty Renegotiated”
5. Praveen Chakravarty & Ajit Ranade, “Holiday ends for Mauritius”
6. Bloomberg quint(2018), How the Latest Mauritius Budget Changes Taxation for FPIs into India URL: <http://www.globalfinance.mu/how-the-latest-mauritius-budget-changes-taxation-for-fpis-into-india/>
7. D.P.Mittal, Indian Double Taxation Agreements and Tax Laws, Taxmann’s New Delhi(2011)p-1.241
8. Girish Ahuja &Ravi Gupta, Professional Approach to Direct Taxes Law and Practices including tax planning, Bharat, New Delhi (2012)p-1398
9. Apoorva Sharma, Double Taxation Avoidance Agreement and Impact of Advanced Pricing Agreement on Indian Regime: A Comparative Study with Other Nations, available at , <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2338920>
10. India: Status of List Reservations and Notifications at the Time of Signature, OECD, <http://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-position-india.pdf> [https://perma.cc/B6ZT-C8MQ] (showing India including the Treaty with Mauritius as part of the agreements to be covered by the MLI).
11. Ministry of external Affairs, India – Mauritius Relations 3(2016)(India), https://www.mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/Mauritius_08_01_2016.pdf [https://perma.cc/GQ R3-FL8L].
12. IMF, Mauritius: Article IV Consultation, Country Report No. 13/97, at 8, 28 (Apr. 2013).
13. Suzanne Gujadhur Bell, The India Mauritius Special Relationship, OFFSHORE INVESTMENT, Jan. 2005, at 24, 24.
14. M. Padmakshan, Taxman Moves High Court Against Authority for Advance Ruling’s Order on E*Trade Mauritius, ECON. TIMES, (Aug. 9, 2013) (India), <http://economictimes.india-times.com/news/economy/policy/taxman-moves-high-court-against-authority-for-advance-rulings-order-on-etrade-mauritius/articleshow/21718530.cms> [https://perma.cc/WMV4-CGMA].

List of Statues Referred

1. Income Tax Act, 1961 Sections 4, 5, 14 , 15-59
2. E-Trade Mauritius Ltd., In re(2010) 190 Taxman 232 (AAR)
3. Vienna Convention on the Law of Treaties 1155 UNTS 331 (signed 23 May 1969, entered into force 27 January 1980), art 31(1).
4. MFN Clause – OECD Guidelines - <https://www.oecd.org/tax/treaties/beps-mli-position-mauritius.pdf>

Cost management in entrepreneurial activity of an agricultural enterprise

Nataliia Yefremova*

The urgency of the work is conditioned by further scientific research into managing the costs of entrepreneurial activity of an agricultural enterprise and substantiating strategic perspectives on this basis.

Under the management of the costs of entrepreneurial activity of an agricultural enterprise should be understood the process of purposeful formation of costs by their types, places and carriers with constant control and stimulation of their reduction, which is an important function of the economic mechanism of any enterprise.

The first mention of the expenditure goes back to ancient times (V-IV centuries BC) and is associated with the names of prominent philosophers - Aristotle, Xenophon, Demosthenes [1]. As J. Schumpeter noted in his seminal work, *History of Economic Analysis*, Aristotle not only distinguished between consumer value and exchange value, but also assumed that exchange was somehow obtained from consumer. The scientific meaning of the concept first began to emerge much later only in the 17th century. This is due primarily to the name of the brilliant and original researcher-economist W. Petty. He posed the problem of economic law, proved the need for its exact quantitative expression. According to Petty, labor is the source of value; goods are equal in value, because they contain the same amount of labor [2]. It was a revelation that paved the way for understanding what determines the value of production costs.

Considering the overall nature of production costs, K. McConnell and S. Brue emphasize that understanding the economic costs of production is based on the fact that resources are scarce and that they can be used alternatively. However, the economic cost of producing any resource selected to produce a product is equal to its cost in the best of all possible uses. A. Smith, who is the central figure in classical political economy, has in fact taken F.Ken's views on the value category. He emphasized that the value of any product for the person who owns it is not intended to use it or consume it personally, but to exchange for other things equal to the amount of work he can buy or obtain at his disposal. Thus, labor is a true measure of the exchange value of all goods. He also highlighted the actual and nominal value of the goods: the actual is determined by the amount of labor expended, nominal - the price at which the goods are sold; A. Smith himself made an important clarification: in the price of bread, one part of it goes to pay the rent of the landowner, the second - to the wages or maintenance of workers and livestock engaged in the production of bread, the third is the profit of the farmer. This position has actually been dominant in economics for over a hundred years. Separate refinements of Smith's cost categories were made by D. Ricardo [3]. It should be noted, however, that he was a firm supporter of the labor theory of value itself.

At the same time, Ricardo's position was that the exchange value of the goods, along with the quantity and quality of labor, also determines its rarity; the level of commodity prices, along with labor costs, is influenced by the labor of labor, that is, labor spent on the means, tools and structures that contribute to that labor. This was done for the first time, and today all economics schools agree with this view. It should be noted that at that time the concept of value and price of the goods were actually identical but also required explanations.

T.R. Malthus included profit directly in the value of the goods together with labor and considered it independent of labor. He recognized the profit as a nominal premium on the price of the goods, and the sphere of circulation - one where this surplus appears at the expense of selling the product more expensive than the cost.

PhD in Economics, Senior Lecturer at Department of Marketing, Entrepreneurship and Production Organization, Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev (Ukraine) Email:

From this it follows that anyone who would win as a seller would immediately lose out as a buyer, that is, profits always remain unrealized [4].

In the XX century the theory of value has evolved. First, in the economies of the market economy, the development of value theories ceased to give the decisive role that it had in the XVIII-XIX centuries. This is due to the approval of the entrepreneurial market system and the turning of the economic opinion of the countries; developed market economy to develop mainly the theory of price as a category that is on the surface of economic life and is most closely related to the economic mechanism. As a result of this turn, the development of value theory came to the fore, and the development of the theory of price came to the fore. Initially, such a study was conducted at the micro level, and since the 30-ies of XX century under the influence of JM Keynes's economic theory and in response to the objective realities of economic turmoil in a market economy, it extended to the macro level. Second, micro-economies have developed not only the theory of perfect competition, but also the theory of imperfect (limited) competition (E. Chamberlin, J. Robinson), who have studied pricing in conditions of limited competition. It should be emphasized that value theory is not a central element of D. Keynes's economic theory. At the same time, she is devoted to a separate section in his famous work, "The General Theory of Employment, Percentage and Money" [5].

Paying tribute to Pareto's theoretical approach, Hicks notes that further approaches to value theory are needed to move forward. In the first place, it is necessary to abandon the quantitative measurement of utility, since it cannot be deduced from the analysis of indifference maps. He saw the solution to the problem in the methodological approaches developed by mathematician and economist E. Slutsky and published in 1915 in an Italian little-known magazine. Subsequently, this work was translated into Russian. Hicks refused to use the marginal utility principle, arguing that the aggregate cost of a thing is arbitrary and cannot be estimated because of marginal parameters. He proposed to replace this principle with the principle of the marginal rate of substitution. Subsequently, an analysis of the substitution effect and the income effect was carried out, ie the principle proposed by E. Slutsky was used. Completing a brief overview of historical approaches to cost theory, one cannot but mention the institutional theory of cost presented by J.K. Clark. The theory of transaction costs related to turnover (cost of sales, advertising, etc.) has gained popularity. The founder of this theory is R. Coase. Thus, we can state that the development of the concept of "cost" and the concept of "cost" derived from it is a central point of any economic school. In economic science, there is no clear definition of these concepts yet [6].

Production costs, as a monetary expression of resources spent on it, are influenced not only by quantity but also by value. This allows you to compare different types of costs, bringing them into a single form, which are presented in a comparable form. As a result, the opportunity to compare different in content and purpose of the expense [7].

Cost is measured by the cost of labor of enterprises and associations. These costs may be higher or lower than or equal to socially required expenditures. The cost should also include anomalous, exorbitant costs and losses (cost overruns for shortages, downtime, etc.).

Some elements of the net income of the society should also be included in the cost when they represent the costs associated with the production and sale of products. V. Paliy gives an interpretation of the concept of "cost", where there are several options [8]: 1) part of the cost, including the cost of production means and most of the required product, which is equal to the cost of wages; 2) part of the cost, which represents the costs of the enterprise's funds for production and sale of products; 3) part of the cost that represents the costs of past and living (necessary) labor for the production and sale of products; 4) productive and non-productive costs associated with the production and sale of products; 5) part of the cost that in the course of circulation must be returned to the enterprise in order to recover its costs; 6) a part of the cost that compensates for the cost to ensure the continuity of the production process.

In a large number of publications, the cost is defined as:

- 1) qualitative indicator of the enterprise activity;
- 2) monetary expression of costs;
- 3) the amount of resources consumed;
- 4) a set of material costs and living labor, showing how much production costs;
- 5) the amount of costs (costs) for manufactured and sold products.

In foreign literature, the concept of "cost" is equal to the cost. Thus, P. Anthony defines cost (cost) as the monetary value of resources used for specific purposes [9]. K. Drury, B. Niddles, and H. Anderson consider that the cost of production is the cost of production, and non-production costs are attributed to the costs of the reporting period [10].

The Economic Encyclopedia defines this concept as follows: "Expenses are monetary costs of various types of economic resources (labor, raw materials, materials, fixed assets, financial resources) in the process of production, circulation and distribution of products, goods" [11]. According to the Law of Ukraine "On Corporate Income Taxation", "gross production and handling costs are the sum of any taxpayer's expenses in monetary, tangible or intangible forms, made as compensation for the value of goods (works, services) produced by such taxpayer for their further use in their own business. " According to this law, costs are grouped by the following cost elements: material costs, labor costs, social costs, depreciation and other costs [12]. According to Yu.S. Tsal-Tsalko, "expenses are recognized as either a decrease in assets or an increase in liabilities that result in a decrease in the entity's equity (except for a decrease in equity as a result of its removal or distribution by owners), provided that these costs can be measured reliably." The same author also has a different understanding of costs as the total cost of living and labor for the production of products [13]. In theory and in practice, there is no consensus on the methods of accounting production costs and costing products.

Consider the process of managing the costs of entrepreneurial activity of an agricultural enterprise on the example of an agricultural enterprise. To determine the level of development of the Nadiya agricultural firm in the Chuguev district of Kharkiv region, we analyze its size indicators based on the data in Table 1.

Table 1. Dynamics of indicators of the size of the agricultural firm «Nadiia», 2014-2018 *

	2014	2015	2016	2017	2018	2018 to 2014, %
Total land area, hectare	2072	2207	2217	2217	2469	119,2
including the area of agricultural land, hectare	2072	2207	2217	2217	2469	119,2
of these - arable land, hectare	2072	2207	2217	2217	2469	119,2
Area of crops, hectare	1539	1481	1230	1366	1481	96,231
The share of crops in arable land, %	74,3	67,1	55,5	61,6	60,0	80,7
Area of steam, hectare	533	726	987	851	988	185,4
Gross output (at constant 2010 prices), thousand UAH	16750,1	18354,3	23611,6	25219,1	31194,3	186,2
including plant growing	11815,1	13629,5	14036,0	15457,9	16542,1	140,0
animal husbandry	4935,0	4724,8	9575,6	9761,2	14652,2	3.0 times
Commodity products - everything						
including crop production, thousand UAH	23412,5	35429,0	67902,0	78180,0	97755,2	4,2 times
including plant growing	16287,6	26331,0	46015,0	28706,0	31073,3	190,8
animal husbandry	6897,9	7695,0	19657,0	46717,6	66681,9	9,7 times
The cost of fixed assets	17735,0	17803,5	27350,0	76969,0	95554,0	5,4 times.
The value of working capital, thousand UAH.	28805,5	46649,0	68521,0	50230,0	50773,5	176,3
Average annual number of employees, pers.	118	110	136	153	152	128,8
Profit (+), loss (-) from the sale - only UAH thousand.	5376,5	16889,0	27022,0	19060,0	9596,4	178,5
including plant growing	4820,5	16455,0	26193,0	12942,0	11897,4	2,5 times
animal husbandry	568,7	-36,0	217,0	4487,0	-2391,0	decrease of 4.1 times
Profitability level, %	29,8	91,1	66,1	32,2	14,8	49,7

* Source: calculated by the authors according to the company

Gross production is one of the most important indicators of any activity of an agricultural enterprise. To date, gross output is determined at 2010 prices. The recalculation of products at constant prices makes it possible to compare production productivity, excluding the nominal increase in product prices. Gross output at the Nadiya agricultural firm has been growing steadily and the highest during the reporting period was UAH 31194.3 thousand in 2018, which is almost twice as much as in the base year 2014 and almost a quarter more than in the previous year. 2017 The lowest gross domestic product in 2014 was 16750.1 thousand UAH. Growth has taken place both in the economy as a whole and in individual industries. A significant increase in the volume of gross production occurred in the livestock sector: in 2018 compared to 2014 - three times.

The profitability in 2018 was 14.8%, which is the lowest for the whole study period. This was the highest in 2015 and amounted to 91.1%.

The efficiency of production in agricultural enterprises depends not only on the size of the industries in which they are the leading ones, but also on the development of other industries having a commercial character. The larger the enterprise of such industries, the smaller their size and lower concentration of production are, as a rule. This sometimes has a negative impact on the final results of management. In order to take into account the degree of development of all commodity industries in the enterprise, it is necessary to determine and analyze the coefficient of concentration of commodity production (specialization coefficient). In 2017, the company specializes in 55.6% milk and sunflower. During the study period, the level of specialization remained average. But we see an increasing trend in sunflower seeds, which is a positive factor, because it allows concentrating resources on profitable industries and strengthen their position in the market, and on the other, has a negative, because the enterprise violated rational, recommended crop rotation, and the share of sales of milk also increased significantly, up to 55%.

In the enterprise under study, we are witnessing a partial transition to sunflower seed production, as this crop largely degrades the soil, extracting moisture, and even with the positive effect of profit growth today - will have consequences in the future: for example, lower yields of other crops grown on this crop future, and as a consequence, will reduce profits in the long run.

But there is also a positive trend in milk production, which is quite exceptional for Ukrainian enterprises in recent years.

In the table. 2 shows the indicators of plant development of the studied enterprise. Comparing the yield of basic crops and the productivity of dairy cattle with the average indicators in the area or even with the advanced farms in the area, it becomes clear that the surveyed enterprise is in the top three in the area.

Table 2. Development of the crop industry in the agricultural company «Nadiya», 2014-2018*

	2014	2015	2016	2017	2018	2018 to 2014, %
Acreage, hectares						
Cereals and legumes,	926	950	830	1016	1211	130,8
Sunflower	613	531	400	270	270	44,0
Gross output, quintal						
Cereals and legumes,	70898	48055	62876	50913	49409	69,7
Sunflower	26589	28533	19459	8192	6804	25,6
Yield, quintals / ha						
Cereals and legumes,	76,6	50,6	75,6	50,1	40,8	53,3
Sunflower	43,4	53,7	48,6	30,3	25,2	58,1

* Source: calculated by the authors according to the company

According to the table, we can conclude that the sown area of cereals and legumes has increased by 22% in the last year, and sunflower decreased by 33% in the previous year. Reduction of sunflower acreage is a positive phenomenon since sunflower is not a favorable crop for soils. Sunflower in the structure of acreage should be no more than 12-15%. Crop yields

varied by years. In general, it should be noted that the agricultural firm «Nadiia» has high yields. With regard to the gross harvest of sunflower, in 2017 its volume decreased, which was mainly due to the decrease in acreage, and to some extent, the decrease in yield on this crop.

The analysis of production efficiency in the context of the main products is presented in Table. 3.

Table 3. Production efficiency of the main products in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018 *

	Profit (+), loss (-), thousand UAH.					Profitability level,%				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Cereals and legumes	3943,0	666,0	5994,0	6344,7	3571,4	44,4	17,8	56,4	95,7	41,1
Sunflower	962,8	15772,0	19962,0	6920,9	8416,0	66,2	270,4	231,7	81,4	120,1
Together in plant growing	4820,5	16455,0	26193,0	12942	11987,4	42,0	166,6	132,1	82,1	76,3
Cattle meat	-728,1	-128,0	-5304,0	-4606,5	-6480,0	-30,9	-5,5	-59,4	-59,3	-67,2
Milk	1328,5	101,0	5521,0	9246,1	4089,0	34,1	1,9	52,6	26,9	10,4
Together for animal husbandry	568,7	-36,0	217,0	4486,6	-2391,0	9,0	-0,5	1,1	10,6	-4,9
All in all	5376,5	16889,0	27022,0	19060	9596,4	29,8	91,1	66,1	32,2	14,8

* Source: calculated by the authors according to the company

According to the table, the activity of the enterprise as a whole was profitable. But the profitability of cattle meat production was negative throughout the study period, with the lowest profitability in 2017 - almost 60%.

The crop profitability in 2015 was 166.6%, which is the highest indicator for the period under study, and in 2018 this was one of the lowest. It is important to note that, unlike animal husbandry, crop production was profitable throughout the study period. The profitability of crop production was so high that it enabled the enterprise, despite the unprofitable production of meat, to end its annual activity with high profitability in the enterprise as a whole. The most profitable in the enterprise during 2014-2018 was the production of sunflower [14].

In the final stage of the analysis of business activity of the company it is necessary to analyze the structure of costs by economic elements. A detailed analysis of the structure of costs for the production of crop production and the calculation of indicators are given in Table. 4.

Table 4. Analysis of the structure of costs of production of crop production in the agricultural company «Nadiia», 2016-2018 *

	2016		2017		2018	
	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%
Material costs	24847	80,5	24044	69,2	11027,8	50,6
Direct labor costs	1250	4,1	1770	5,1	859	3,9
Other direct costs and production overhead	4768	15,4	8942	25,7	9917,5	45,5
including contributions to social events	269	0,9	380	1,1	187,6	0,9
amortization of fixed assets	1089	3,5	21	0,1	691,8	3,2
payment for services of third parties	-	-	-	-	1070,6	4,9
Other operating expenses	3410	11,0	8541	24,5	7967,5	36,5
Together	30865	100,0	34756	100,0	21805,2	100,0

* Source: calculated by the authors according to the company

The analysis of changes in the cost of elements showed that in 2018 in the crop sector there is a decrease in material costs. Likewise, for all other elements, there were fluctuations in

indicators in crop production, both downward and downward. Wages and salaries in the structure of expenditures in crop production amounted to 4.1% in 2016 and 3.9% in 2018, while in developed countries overseas wages in the cost of production accounted for 30-50%.

An analysis of the data in Table 5 indicates an increase in the production cost of wheat. The largest share in the structure was occupied by direct production costs, but if we look separately at the cost elements, it should be noted that a clearly pronounced trend is not traced and sometimes the situation is quite the opposite direction.

Table 5. Structure of production cost of cereals and legumes in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018 *

	2014		2015		2016		2017		2018	
	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%	thousand UAH.	%
Production cost of all, thousand UAH	4592,0	100,0	3652,0	100,0	3540,0	100,0	5558,0	100,0	12653,0	100,0
Direct material costs	2316,1	50,4	3021,0	82,7	3019,0	85,3	3215,0	57,8	6288,3	49,7
including seeds and planting material	735,9	16,0	419,0	11,5	321,0	9,1	405,0	7,3	1430,4	11,3
mineral fertilizers	692,5	15,1	954,0	26,1	1513,0	42,7	2308,0	41,5	1987,0	15,7
fuel lubricants	887,7	19,3	557,0	15,5	469,0	13,3	130,0	2,3	765,8	6,0
other material costs			1091,0	29,9	716,0	20,2	372,0	6,7	2105,1	16,6
Direct labor costs	196,4	4,3	262,0	7,2	229,0	6,5	9,0	0,2	552,5	4,4
Other direct costs and overhead costs are total	2079,5	45,3	369,0	10,1	292,0	8,3	2334,0	42,0	5812,2	45,9
including contributions to social events	71,2	1,6	95,0	2,6	6,0	0,2	-	-	121,6	1,0
amortization of fixed assets	359,7	7,8	274,0	7,5	286,0	8,1	2,0	0,0	380,7	3,0
the rest. direct and overhead costs	1648,6	35,9	-	-	-	-	2332,0	42,0	4814,3	38,0

* Source: calculated by the authors according to the company

For example, seeds and planting material spent the most in 2018, about twice as much as in 2014, and about three times more than in the previous year, but with respect to fuel lubricants, the downward trend almost follows costs, 6-7 times from 2014 to 2017. And in 2018, there was a rapid increase. Expenditure on mineral fertilizers has a rapid upward trend over the entire study period. Direct labor costs have been gradually increasing, except for 2017. In relation to other costs and production costs, they have increased almost three times in 2018 compared to 2014.

The structure of the production cost of sunflower in the agricultural company «Nadiia» is shown in table. 6.

After analyzing the data in table. 6, it can be noted that the production cost of sunflower production in 2017 decreased significantly, by about 45% compared to 2016 and reached a level slightly lower than in 2013. Direct material costs gradually increased over the period, and in 2017 decreased by about 2 times.

Table 6. Structure of production cost of sunflower in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018 *

	2014		2015		2016		2017		2018	
	thousan UAH.	%	thousan UAH.	%	thousan UAH.	%	thousan UAH.	%	thousan UAH.	%
Production cost of all, thousand UAH	4691,8	100	5801,0	100	5961,0	100	3276,0	100	9152,2	100
Direct material costs	4106,0	87,51	5011,0	86,38	5099,0	85,54	2424,0	73,99	4739,5	51,78
including seeds and planting material	923,5	19,68	1028,0	17,72	1339,0	22,46	700,0	21,37	1185,0	12,95
mineral fertilizers	781,0	16,65	2333,0	40,22	2619,0	43,94	906,0	27,66	2255,1	24,64
fuel lubricants	897,4	19,13	214,0	3,69	650,0	10,90	132,0	4,03	289,4	3,16
other material costs	1504,1	32,06	1136,0	19,58	491,0	8,24	686,0	20,94	1010,0	11,04
Direct labor costs	206,3	4,40	292,0	5,03	324,0	5,44	8,0	0,24	307,4	3,36
Other direct costs and overhead costs are total	379,5	8,09	498,0	8,58	538,0	9,03	844,0	25,76	4105,3	44,86
including contributions to social events	74,8	1,59	106,0	1,83	71,0	1,19	843,0	25,73	66,0	0,72
amortization of fixed assets	304,7	6,49	392,0	6,76	467,0	7,83	2,0	0,06	311,1	3,40
the rest. direct and overhead costs	-		-		-		-		3153,2	34,45

* Source: calculated by the authors according to the company

Expenses for seeds and planting material were the highest in 2016 and the lowest in 2013, almost 2 times lower than in 2017. Fuel oil costs fluctuated significantly over the study period, increasing and decreasing several times. Wages and salaries have gradually increased over the period, except for 2017. Other direct and overhead costs have increased rapidly during the period, for 2014-2018 they have quadrupled. Comparing the last 2 years, they have increased by about 35%.

The results of the calculation of the prime cost of wheat per 1 ton are shown in table. 7.

Table 7. Production cost of cereals and legumes in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018, UAH / q *

	2014	2015	2016	2017	2018
Production cost of everything	64,77	76,00	56,30	109,17	256,09
Direct material costs	32,67	62,87	48,02	63,15	127,27
including					
seeds and planting material	10,38	8,72	5,11	7,95	28,95
mineral fertilizers	9,77	19,85	24,06	45,33	40,22
fuel lubricants	12,52	11,59	7,46	2,55	15,50
other material costs	0,00	22,70	11,39	7,31	42,61
Direct labor costs	2,77	5,45	3,64	0,18	11,18
Other direct costs and overhead costs are total	29,33	7,68	4,64	45,84	117,63
including					
contributions to social events	1,00	1,98	0,10	-	2,46
amortization of fixed assets	5,07	5,70	4,55	0,04	7,71
other other direct and overhead costs	23,25	-	-	45,80	97,44

* Source: calculated by the authors according to the company

The table clearly shows that the cost of 1 ton directly depends on the gross collection, which in turn depends on the yield. In those years when the yield was lower, the cost was high and vice versa.

The data presented in table. 8 indicate a similar situation. They confirm that the cost of 1 tonne directly depends on the gross collection, which in turn depends on the yield. In those years when the yield was lower, the cost was high and vice versa.

Table 8. Production cost of sunflower in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018, UAH / q *

	2014	2015	2016	2017	2018
Production cost of everything	176,46	203,31	306,34	399,90	1345,12
Direct material costs	154,42	175,62	262,04	295,90	696,58
including					
seeds and planting material	34,73	36,03	68,81	85,45	174,16
mineral fertilizers	29,37	81,76	134,59	110,60	331,44
fuel lubricants	33,75	7,50	33,40	16,11	42,53
other material costs	56,57	39,81	25,23	83,74	148,44
Direct labor costs	7,76	10,23	16,65	0,98	45,18
Other direct costs and overhead costs are total	14,27	17,45	27,65	103,03	603,37
including					
contributions to social events	2,81	3,71	3,65	102,91	9,70
amortization of fixed assets	11,46	13,74	24,00	0,24	45,72
other other direct and overhead costs	-	-	-	-	463,43

* Source: calculated by the authors according to the company

Let's analyze the dynamics of costs for both types of products per 1 ha. It is known that the more bad is processed, the lower the costs. We will check it by means of calculations presented in table. 9, which shows the dynamics of production cost of wheat in the agricultural company «Nadiia» for 2014-2018 g. Per UAH 1.

Table 9. Dynamics of production cost of cereals and legumes in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018, UAH / ha *

Элементи витрат	2014	2015	2016	2017	2018
Production cost of everything	4975,08	3844,21	4265,06	5470,45	10448,39
Direct material costs	2509,31	3180,00	3637,35	3164,37	5192,65
including					
seeds and planting material	797,29	441,05	386,75	398,62	1181,17
mineral fertilizers	750,27	1004,21	1822,89	2271,65	1640,79
fuel lubricants	961,75	586,31	565,06	127,95	632,37
other material costs	-	1148,42	862,65	366,14	1738,31
Direct labor costs	212,78	275,79	275,90	8,86	456,23
Other direct costs and overhead costs are total	2252,98	388,42	351,81	2297,24	4799,50
including					
contributions to social events	77,14	100,00	7,23	-	100,41
amortization of fixed assets	389,71	288,42	344,58	1,97	314,37
the rest. direct and overhead costs	1786,13	-	-	2295,28	3975,47

* Source: calculated by the authors according to the company

Table data. 10 indicate that the highest cost per hectare was in the last - reported - year, ie in 2018. This year had the lowest wheat yield during the entire study period. In addition, due to the adverse climatic conditions of the last studied year, the enterprise was re-cultivating areas under winter wheat. That is, the cost increase per hectare is almost double compared to the previous 2017.

Table 10. Dynamics of production cost of sunflower in the agricultural company «Nadiia», 2014-2018, UAH / ha *

	2014	2015	2016	2017	2018
Production cost of everything	7653,83	10924,67	14902,50	12133,33	33897,04
Direct material costs	6698,21	9436,91	12747,50	8977,78	17553,70
including					
seeds and planting material	1506,53	1935,97	3347,50	2592,59	4388,89
mineral fertilizers	1274,06	4393,60	6547,50	3355,56	8352,22
fuel lubricants	1463,95	403,01	1625,00	488,89	1071,85
other material costs	2453,67	2139,36	1227,50	2540,74	3740,74
Direct labor costs	336,54	549,91	810,00	29,63	1138,52
Other direct costs and overhead costs are total	619,09	937,85	1345,00	3125,93	15204,81
including					
contributions to social events	122,02	199,62	177,50	3122,22	244,44
amortization of fixed assets	497,06	738,23	1167,50	7,41	1152,22
the rest. direct and overhead costs	-	-	-	-	11678,52

* Source: calculated by the authors according to the company

Thus, "cost management" is a process of purposeful formation of costs in terms of their types, places and carriers, while constantly controlling the level of costs, as well as stimulating their reduction [21, 38, 45, 51]. Creating an effective cost management system involves systematic monitoring of actual costs and their behavior under the influence of both internal and external factors, decision making to improve the cost structure of products, etc. [11]. In essence, a cost management system is prospective [4].

Developing an effective cost management system is also an important task for agricultural enterprises. Given that the agricultural market is relatively close to perfect competition, the impact of individual businesses on the price level is minimal. Therefore, agricultural enterprises can benefit by reducing production costs and saving on business costs.

An improved cost management system provides enterprise managers with information that provides the following benefits (Figure 1).

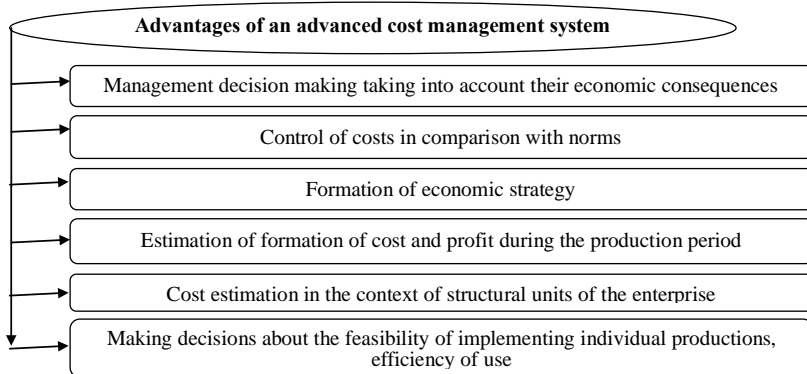


Fig. 1. Advantages of using an advanced cost management system

Cost management system is aimed at controlling the course of business activity of the enterprise; identifying trends in changes in the level, volume and structure of costs per

production volume and unit of output; collection, analysis of cost information; normalization, cost planning by elements, production units and types of products.

REFERENCES

1. Основи економічної теорії: навч. посібник / за ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука. К.: ІАЕ, 1999. 467 с.
2. Петти У. Экономические и статистические работы. М., 1940. 455 с.
3. Історія економічних учень: підручник. Ч.1/ за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2006. 589 с.
4. Всемирная история экономической мысли. Т.1. М.: Мысль, 1987. 546 с.
5. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2002 290 с.
6. Бревнов А.А. Основы экономической теории: учеб. пособие. Х.: Одиссей, 2004. 512 с.
7. Дем'яненко С.І. Вплив макроекономічного регулювання на виробничі витрати у сільському господарстві. К.: КДЕУ, 1996. 100 с.
8. Єрмоленко В.П. Про формування собівартості сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 1999. №8. С. 64-70.
9. Економічний довідник аграрника / В.І. Дробот, Г.І. Зуб, М.П. Кононенко та ін.; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. К.: Преса України, 2003. 800 с.
10. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Баланс Агро. 20017. №6. С. 1-28.
11. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків / за ред. О.М. Шпичака. К.:ІАЕ, 2000. 585 с.
12. Скригун Н.П. Економічна сутність категорії витрат виробництва. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. №4. С.11-15.
13. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 656 с.
14. Єфремова Н.О., Борщ А.І., Пігур Є.О. Економічна ефективність виробництва продукції рослинництва та резерви зниження витрат на її виробництво в підприємницькій діяльності // Perspectives of world science and education. Abstracts of the 4th International scientific and practical conference. CPN Publishing Group. Osaka, Japan. 2019. Pp. 370-380. URL: <http://sci-conf.com.ua>.

Наукове видання

ЗМІНА ПАРАДИГМИ В ЕКОНОМІЦІ ТА СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ

За редакцією Аміта Гоеля, Тет'яни Бочулі

Англійською мовою

Підписано до друку 26.03.2020 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 10,23. Наклад 300. Замовлення № 1404-217.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво та друк: «ОЛДІ-ПЛЮС»
вул. Паровозна, 46-А, м. Херсон, 73034
Свідоцтво ДК № 6532 від 13.12.2018 р.

Тел.: +38 (0552) 399-580, +38 (098) 559-45-45,
+38 (095) 559-45-45, +38 (093) 559-45-45
Для листування: а/с 20, м. Херсон, Україна, 73021
E-mail: office@oldiplus.ua

Changing Paradigm in Economic & Management Systems

Amit Goel



He is an Assistant Professor, Department of Commerce & Business Management, Integral University Lucknow, India. He did his B.Com. & M.Com. from Lucknow University and PGDBM (Finance) from IPM, Lucknow. He has Fourteen years' experience of teaching. He has authored several articles and several guest lecture in various National & International journal. He has also authored six books on various economics topics. He is frequently invited as guest speaker in various international universities of Ukraine. He is the member of editorial board of various international Journal of Ukraine.

Tetiana Bochulia



She is Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance & Accounting Department, Kharkiv State University of Food Technology & Trade Kharkiv, Ukraine. Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine, Member of the London Academy of Science and Business. Author of more than 300 scientific and educational-methodical papers of various levels. Author of scientific projects commissioned by Ministry of Education and Science of Ukraine, higher educational institutions of Ukraine, Republic of Latvia, Republic of Belarus, Republic of Georgia, professional organizations of Ukraine and Arab Republic of Egypt, business entities.

ISBN 978-966-289-370-0



9 789662 893700