



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



AGRICULTURAL UNIVERSITY -
PLOVDIV

Socio-economic problems of development the territories

Collective monograph

The monograph is included in scientometric database RSCI



Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, Bulgaria
2016

**Academic Publishing House of the Agricultural University
Plovdiv, Bulgaria**

Socio-economic problems of development the territories

Science editor:

Drobnyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH

Reviewers:

Prof. Neli Bencheva, DSc

Vice Rector of Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

Prof. Stela Todorova, PhD in Economics

Department "Regional development", AU, Plovdiv, Bulgaria

Socio-economic problems of development the territories: Collective monograph. - Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria, 2016.- 108 p.

ISBN 978-617-7214-25-9

Collective monograph is published as part of crosscutting theme of the research, «Formation of the mechanism of effective regulation and management of the economic activity of enterprise» (number of state registration 0113U007514).

Theoretical and applied principles for the mechanism of sustainable development and management of economic systems formation, based on domestic and foreign specifics have been considered in the collective monograph. Specific character of mechanism of sustainable development of economic systems at the state level, sector, industry and enterprise formation has also been investigated. Mechanism of social and economic enterprises' development has been analyzed.

Collective monograph is intended for politicians, scientists, entrepreneurs, teachers, postgraduate students, students and anyone interested in the issues of formation the mechanism of effective regulation of enterprise economic activity.

ISBN 978-617-7214-25-9

© 2016 Copyright by Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria ®

© 2016 Authors of the articles

© 2016 Drobnyazko S.I.

CONTENT

МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА. Шабанова Ю.М.	4
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ УМОВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ. Козьякова С.С.	15
ПОКАЗНИКИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СТАНУ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ. Гавриленко І.О.	27
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ. Негода Г.А.	38
МИРОВАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА И ЛОГИСТИКА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ. Владимиров С.А.	53
SPECIFIC FEATURES OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE VARIOUS FORMS OF ORGANIZATION IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR. Bencheva N.A., Tepavicharova M.I.	68
METHODOLOGICAL QUESTIONS FOR DETERMINING COSTS OF PRODUCTION TO COW'S MILK. Nedeva K.S., Stankov K.I., Nanev N.T.	76
ORGANIC SECTOR: A NATURAL FIT FOR SOCIAL INCLUSION IN RURAL REGIONS. Todorova S.A., Rancheva Em.L.	83
NEW ROLE OF MACRO-REGIONS IN THE EUROPEAN UNION. Petrov Kamen	92

МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шабанова Ю.М.

к.е.н., доцент

Луганський державний університет імені Володимира Даля

Стратегічний аналіз розвитку промислового підприємства це багаторівневе, комплексне та системне дослідження стану підприємства за умов впливу зовнішнього середовища для визначення стратегічної орієнтації, на основі якої формується стратегія розвитку підприємства, розробляється стратегічна мета. Об'єктом стратегічного аналізу виступає промислове підприємство як комплексна управлінська система, яка включає сукупність інтегрованих керуючих і керованих функціональних підсистем напрямів і форм діяльності. До стратегічних цілей належать прискорення темпів зростання прибутку, підвищення рентабельності виробничої діяльності, розширення ринків збуту тощо.

Пасхавер О.Й., Верховодова Л.Т., Агеєва К.М., Шаріпова О.С., Диннік І.В. та інші науковці виділяють такі три рівні стратегічного аналізу відносно макро-, мезо- і мікро управління: стратегічний макроекономічний аналіз для цілей дослідження, оцінювання та прогнозування розвитку об'єктів управління на рівні національної економіки держави в цілому, його бюджету, цільових державних програм і т.д., що потребують якісного оцінювання досягнутих агрегованих фінансово-економічних показників, використовуваних для формування глобальних інвестиційних проектів, включаючи бюджети цільових галузевих і соціальних програм і їхній моніторинг; стратегічний мезоекономічний аналіз для цілей дослідження, оцінювання та прогнозування розвитку об'єктів управління на рівні регіонів, галузей, великих корпорацій, що мають складну вертикально та горизонтально інтегровану організаційно - правову структуру; стратегічний мікроекономічний аналіз для цілей дослідження, оцінювання та прогнозування розвитку об'єктів управління на рівні підприємства в цілому, напрямів (видів) її діяльності, структурних

підрозділів [2, 19].

Однією з особливостей стратегічного аналізу є перспективна спрямованість, заснована на результатах ретроспективного аналізу й оцінки досягнутого рівня розвитку промислового підприємства. Ретроспективний аналіз дозволяє використовувати максимально можливий обсяг детальної інформації, екстраполювати результати виявлених трендів для прогнозування діяльності, коригування стратегічних управлінських рішень, підвищення обґрунтованості планування. Інша особливість стратегічного аналізу полягає у вимірі прогнозного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на майбутню результативність управлінських рішень, прийнятих в основних сферах і напрямках діяльності. В.П. Антонюк, С.С. Аптекарь, Н.А. Балтачев зазначають, що важливою складовою стратегічного аналізу є вибір методів і прийомів, які відповідають його цілям, завданням і етапам [3].

Метод стратегічного аналізу базується на певній сукупності загальнонаукових і власних (прикладних) методичних прийомів [1]. До загальнонаукових належать ті прийоми, які ґрунтуються на прийомах філософії або, точніше, логіки. Ці методичні прийоми є універсальними, вони можуть застосовуватися у будь-якій сфері економіки, техніки чи мистецтва. У стратегічному аналізі використовують ряд загальнонаукових прийомів: аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, спостереження, порівняння, моделювання, абстрагування, конкретизація, системний аналіз, оцінка, класифікація та ін. [5, 6, 16]. Наукове дослідження у стратегічному аналізі має на меті знаходження постійних відносин між двома або більше категоріями явищ. Таке дослідження включає три загальнонаукові прийоми: індукцію, або перехід від фактів, що спостерігаються, та окремих висновків до загальних висновків, які утворюють правила (закони); дедукцію, або перехід від загальних висновків до інших, менш загальних, або до окремих фактів; перевірку таких фактів і висновків [5, 7]. Оскільки стратегічний аналіз використовує інформацію, яка характеризується високим рівнем невизначеності, його проведення вимагає глибокого системного дослідження фактів та явищ з метою формулювання

правил і критеріїв (індукція) для проведення досліджень і здійснення оцінки стратегій діяльності на їх основі (дедукція). За допомогою дедукції можна отримати нові факти і висновки, які в подальшому будуть основою для індукції, причому цей процес має циклічний характер. Взаємозв'язок індукції і дедукції у стратегічному аналізі обумовлюється безперервністю економічних процесів, а факти і висновки, що фігурують у цій системі, потребують ретельної перевірки на кожному етапі. Окрім загальнонаукових методичних прийомів у процесі проведення стратегічного аналізу виникає необхідність застосування різних прикладних прийомів.

Стратегічний аналіз можна здійснити з використанням відомих традиційних методів і прийомів серед яких:

статистично-економічний метод: а) статистичне спостереження - для збору цифрових даних, вибіркового обстеження, анкетування тощо; б) прийоми економічного групування, порівняння, вирахування середніх і відносних величин, індексів тощо - для аналізу зібраного матеріалу, встановлення закономірностей, виявлення резервів, чинників, темпів змін, інтенсивності явищ;

розрахунково-конструктивний метод: а) виділення головної ланки; б) зважування; в) аналогії; г) евристичний; д) застосування нормативів - для виділення головних чинників і умов, створення системи заходів, моделей, концепцій, програм розвитку та інших проектів;

абстрактно-логічний метод: а) індукції і дедукції; б) аналізу і синтезу; в) порівняння; г) системно-структурний; д) формалізації і моделювання; е) програмування і прогнозування - для розробки графічних і інших моделей, розширення визначень існуючих понять, створення системи роботи, концепцій і програм;

монографічний метод - для детального дослідження і опису окремого типового або передового підрозділу (об'єкту);

економіко-математичні методи, зокрема, симплекс-метод - для оптимізації об'єкта дослідження і максимізації прибутку; кореляційно-

дисперсний аналіз - для встановлення взаємозалежностей складових об'єкта, виявлення чинників і рівня їх впливу.

Для стратегічного аналізу діяльності промислових підприємств найчастіше використовуються методи: розрахунково-аналітичні - балансовий, нормативний і інші; графоаналітичні - екстраполяційні (трендові), сіткові, регресивно-аналітичні, кореляції, трендів тощо; економіко-математичні - лінійного, нелінійного і динамічного програмування, теорії ігор та інші; евристичні (побудовані на досвіді дослідників і експертів) - методи експертних оцінок, методи сценаріїв, т.д [10].

Типова методика стратегічного аналізу на думку Пласкової Н.С. з якої слід погодитися передбачає такі етапи:

- 1) аналіз місії та існуючих цілей підприємства (дерева цілей);
- 2) аналіз зовнішнього середовища;
- 3) аналіз внутрішнього середовища та стратегічного потенціалу;
- 4) стратегічний моніторинг;
- 5) визначення стратегічної орієнтації [14].

На першому етапі методики оцінюють адекватність діючої місії і цілей промислового підприємства виду діяльності та специфіці виробленої продукції і послуг.

Другий етап — аналіз зовнішнього середовища необхідно проводити шляхом: дослідження сучасного стану відповідного комплексу галузей як зовнішнього середовища для підприємств галузі; оцінювання стану галузі (галузевий аналіз); структурний аналіз, що передбачає дослідження конкурентів, споживачів, постачальників підприємства галузі.

Третій етап включає аналіз внутрішнього середовища та моделювання функціональних компонент стратегічного потенціалу (виробничий, фінансовий, кадровий, організаційно-управлінський). Цей етап необхідно виділяти тому, що ефективність функціонування та розвитку відповідної галузі характеризується ступенем реалізації стратегічного потенціалу підприємств. З метою кількісної оцінки ефективності використання компонент будуються економетричні моделі

стратегічного потенціалу. Отримані залежності визначатимуть взаємозв'язки основних показників діяльності промислового підприємства, дозволять виявити резерви ресурсів, приховані диспропорції витрат, слугуватимуть основою для прогнозування.

На четвертому етапі стратегічного аналізу проводиться стратегічний моніторинг, який передбачає процес збирання стратегічної інформації та порівняння її характеристик з очікуваними значеннями. Головна вимога до стратегічного моніторингу полягає в тому, що інформація має відбивати дійсний стан та тенденції змін у стратегічному інтервалі часу.

П'ятий етап передбачає визначення стратегічної орієнтації для обґрунтування та вибору пріоритетів при формуванні стратегії стійкого розвитку промислового підприємства. Під стратегічною орієнтацією розуміється сукупність орієнтирів для формування стратегії стійкого розвитку промислового підприємства, визначених відповідно до стратегічних цілей [9, с.138-146].

В підсумку відзначимо, що стратегічний аналіз являє собою науковий напрям прикладного характеру, метою якого є адекватне формалізоване системне представлення стратегічних цілей розвитку промислового підприємства, яке базується на результатах діагностики.

З допомогою діагностики можемо зробити попередні або глибші висновки про стан процесів, що відбуваються усередині нього і що забезпечує можливість досягнення того або іншого результату. Стосовно економічного об'єкту, економічна діагностика підприємства - оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Підсумком діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності є ґрунтовні висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про купівлю чи продаж підприємства, про його закриття, реорганізацію тощо [4,12, 15].

Відмінності між стратегічним аналізом та економічною діагностикою досить очевидні. Систематизація їх представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння змісту стратегічного аналізу та економічної діагностики [11]

Порівняльні ознаки	Стратегічний аналіз	Економічна діагностика
Масштабність	Конкретність	Всеосяжність
Інформативна база	Окремі процеси	Вибіркова інформація
Результат	Опис стратегії	Опрацювання рекомендацій щодо поліпшення
Методологічна основа	Індивідуальна	Комплексні методи
Об'єкт дослідження	Операція, вид діяльності	Майновий комплекс

На підставі порівняння змісту діагностики та стратегічного аналізу можна надати характеристику діагностики як процесу.

Предметом діагностики є дослідницький, пошуковий чи пізнавальний процеси. Об'єктом діагностики є високоорганізована система чи елемент системи. Крім того, мета діагностики полягає у тому, щоб установити стан об'єкта за допомогою реалізації комплексу дослідницьких аналітичних процедур. Сама діагностика є більш комплексною та динамічною, тому що вона повинна вирішувати такі завдання, як обґрунтування заходів, управлінських рішень, спрямованих на налагодження діяльності всіх складових елементів системи і способів їх реалізації, а також зменшення впливу небажаних відхилень критеріальних значень.

Пістунів І.М., Антонюк О.П., Турчанінова І.Ю. зазначають, що найчастіше на практиці промислові підприємства користуються інструментами фінансової діагностики стану промислового підприємства [13].

Фінансова діагностика підприємства передбачає здійснення повномасштабного фінансового аналізу за результатами його господарської діяльності, яка, в свою чергу, вважається ефективною, якщо підприємство раціонально використовує наявні активи, своєчасно погашає зобов'язання та рентабельно функціонує.

На думку О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, Л.З. Суплін - фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, він визначається сукупністю

виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [17].

Отже фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та господарської діяльності. Що вищими є показники обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) і нижчою собівартість продукції (робіт, послуг), тим вищою буде прибутковість підприємства, а, відтак, - стабільнішим його фінансовий стан. Разом з цим слід пам'ятати, що фінансова діяльність підприємства також спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання платіжної дисципліни, здійснення ефективної кредитної політики, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Метою фінансової діагностики є наглядна оцінка динаміки розвитку підприємства та його фінансового стану. Основними завданнями фінансової діагностики підприємства є: дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства; дослідження ефективності використання майна підприємством, забезпеченості його власними оборотними коштами; об'єктивна оцінка динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; визначення стану підприємства на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності; аналіз ділової активності підприємства; визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Такий традиційний аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи оперативні дані.

В ході здійснення фінансової діагностики використовуються також методи та прийоми (рис. 1) [8, 18, 20].

В економіці підприємства методи діагностики класифікують за різними класифікаційними ознаками. За ступенем обґрунтованості розрізняють неформалізовані та формалізовані методи фінансової діагностики.

ПРИЙОМИ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

I РІВЕНЬ – СПРОЩЕНІ ПРИЙОМИ ДІАГНОСТИКИ

<i>Горизонтальний аналіз</i> – порівняння кожного показника звітності поточного періоду з попереднім періодом	<i>Вертикальний аналіз</i> – процентне визначення впливу різних факторів на кінцевий фінансовий результат	<i>Аналіз за допомогою коефіцієнтів</i> – розрахунок відношень між окремими фінансовими показниками діяльності підприємства
---	---	---

II РІВЕНЬ – РОЗГОРНУТІ ПРИЙОМИ ДІАГНОСТИКИ

<i>Трендовий аналіз</i> – порівняння показників поточного і попередніх періодів з вивченням тренду як тенденції їх динаміки розвитку, позбавленої впливу індивідуальних особливостей порівнюваних періодів	<i>Порівняльний аналіз</i> - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими видами діяльності, а також міжгосподарський аналіз показників підприємства порівняно з конкурентами або із середньо галузевими показниками	<i>Факторний аналіз</i> – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник діяльності підприємства
--	--	--

Рис. 1. Характеристика прийомів фінансової діагностики

Неформалізовані методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Ці методи відрізняються певним суб'єктивізмом, оскільки вони здебільшого засновані на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітика. До цих методів відносять:

методи побудови системи показників (психологічні методи і морфологічні методи);

методи побудови системи аналітичних таблиць (порівняльні методи, методи експертних оцінок і сценаріїв тощо).

До формалізованих методів діагностики відносять ті, в основу яких покладено науково обґрунтовані і доведені аналітичні залежності.

Ці методи є більш об'єктивними, а, відтак і найчастіше використовуваними в практиці оцінки діяльності вітчизняних підприємств. До цих методів відносять:

метод ланцюгових підстановок (балансовий метод, диференційний метод, метод арифметичних різниць і метод відсоткових чисел);

метод відхилення впливу окремих факторів (логарифмічний метод, інтегральний метод, метод простих і складних відсотків, метод дисконтування).

У діагностиці широко застосовуються методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, методи обробки рядів динаміки), а також методи математичної статистики (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів), особливо, коли підприємство має досвід роботи із зарубіжними партнерами – постачальниками давальницької сировини [5].

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисл. Л.И.Евенко.- М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, К.М.Агєєва. – К.: Дух і літера, 2007. – 130 с.
3. Глобальна економічна криза 2008 – 2010 років: світовий досвід та ляхи подолання в Україні: [моногр.] / [В. П. Антонюк, С. С. Аптекарь, Н. А. Балтачєєв та ін.]; під заг. ред. В. І. Ляшенка. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 414 с.
4. Гусєва Ю. Ю. Методичні рекомендації щодо діагностики фінансового стану машинобудівних підприємств України з використанням кластерного аналізу / Ю. Ю. Гусєва, О. В. Гребєнікова // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. — 2009. — № 41. — С. 189 -195.
5. Діагностика стану підприємства: теорія і практика. Монографія /за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 448 с.
6. Економічна безпека / за ред. З. С. Варналія. – К.:Знання, 2009.–647 с.
7. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. - М.: Прогресс, 1991. -453 с.

8. Киреев С. И. Экономическая безопасность: индикаторы и механизмы обеспечения / С. И. Киреев // Материалы круглого стола “Национальная программа обеспечения экономической безопасности в контексте стратегии социально-экономического развития Украины”. – К., 2000. – 243 с.
9. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку [Текст] / О.Р. Кривицька // Фінанси України. - 2005. -№ 3. - С. 138-146.
10. Мировая экономика: учеб. для вузов / Под ред. проф. Ю.А. Щербанина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 318 с.
11. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління / О. Г. Осауленко. – К., 2000. – 176 с.
12. Основи теорії систем і системного аналізу : навчальний посібник / Горбань О.М., Бахрушин В.Є. – Запоріжжя : ГУ “ЗІДМУ”, 2004, с.204
13. Пістунов І. М. Кластерний аналіз в економіці : навч. посіб. / І. М. Пістунов, О. П. Антонюк, І. Ю. Турчанинова. — Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2008. — 84 с.
14. Пласкова Н. С. Теория и практика стратегического экономического анализа результативности бизнеса: Монография — М.: МАКС-ПРЕСС, 2007.
15. Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень [Монографія] / под ред. Рамазанова С.К. Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.
16. Руденко А. А. Стратегическое управление материальными ресурсами: монография /А. А. Руденко. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 215 с.
17. Формування великого приватного капіталу в Україні / О.Й.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, Л.З. Суплін. – К.: Міленіум, 2004. – 90 с.
18. Хазан М. Организационно-экономический механизм развития в системе управления предприятием / М. Хазан // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 96-103.

19. Шаріпова О.С., Диннік І.В. Роль оцінки інвестиційних проектів в інвестиційній стратегії підприємства в умовах економічної нестабільності /О.С. Шаріпова, І.В. Диннік //Вісник СХУ ім. В. Даля. – №1 (172). – Ч.2. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2012. – С. – 230–236.
20. Ячменьова В. М. Ефективність управління діяльністю промислового підприємства та діагностика загроз : [монографія] / В. М. Ячменьова, М. В. Височина, О.Й. Сулима. — Сімферополь : ВД "АРІАЛ", 2010. — 472 с.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ УМОВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Козьякова С.С.

к.е.н., доц.

Луганський державний університет імені Володимира Даля

Розвиток регіонів залежить від усіх елементів ринку і, в першу чергу, від конкуренції. Процес посилення конкуренції між регіонами та містами всіх рівнів визначається в першу чергу глобалізацією економічного розвитку. Саме посилення конкуренції між територіями визначає майбутню територіальну систему в Україні. На думку Соболя О.А. та Коломієць І.Ф. конкурентність – це, насамперед, стан постійної переваги [17, с. 79].

Також конкурентність характеризується, як здатність до активізації та використання людського потенціалу громади для досягнення поставлених цілей. Тому забезпечення конкурентоспроможності лежить в основі розробки стратегії розвитку регіону та є найважливішою функцією державного регулювання економіки.

Питання конкурентоспроможності, її методології, а також методичні рекомендації, оцінки конкурентоспроможності регіонів глибоко досліджені і відображені в роботах Борисенко З.М. [4], Важеніна І.С. [5], Гельвановського М., Жуковської В., Трохимової І. [6], Грінчеля Б.М., Костильова Н.Є., Смирнова О.О. [8], Захарченко В.І. [10], Ніколаєвої Н.О. [15], Селезньова А.З. [11], Шеховцової Л.С. [23].

Підходи до визначення інвестиційної привабливості досліджено Адамовим Б.І. [1], Заблудською І.В., Шаповаловою О.М. [9], Свірідовою Н.Д. [16], Третяк В.В. [20]. Але існує певна термінологічна невизначеність, методично-інструментальна не розробленість вимірювання конкурентоспроможності. Межа між конкурентоспроможністю підприємств, галузей, регіонів, країни є умовною.

У роботах російських вчених зустрічаються три підходи до формування категорії «конкурентоспроможність»: необхідні ресурси, мотив діяльності, можливість протистояти суперникам [3, с. 114].

Можна стверджувати, що кожен підхід має своє визначення і застосовувати їх до категорії конкурентоспроможність не можна. Так, перший підхід на основі необхідних ресурсів можна визначити як «привабливість території», другий – атрактивність, останній – це конкурентоспроможність.

Поняття конкурентоспроможності регіону спрямовані на продуктивність використання регіональних ресурсів, що дозволяє зафіксувати рівень використання наявних регіональних ресурсів і здатність цих ресурсів забезпечувати динаміку ВРП на окремий момент часу. Крім зазначених факторів можна оцінювати привабливість регіону і з погляду можливого розвитку туристичного та готельного господарства або інших складових, які могли би становити маркетингові конкурентні переваги того чи іншого регіону [12, с. 82].

Разом з тим швидкість змін у світовій економіці і зміна значущості факторів, що впливають на економічне зростання. Такими факторами впливу є наявність та збільшення інноваційних, інтелектуальних та інвестиційних ресурсів, які сприяють зростанню динаміки макроекономічних показників та нарощування регіонального потенціалу.

Таким чином, можна уточнити поняття конкурентоспроможність регіону, як величина успіху у політичній, законодавчій, економічній, соціальній, екологічній та культурній системах й стратегіях, яка залежить від швидкості нарощування регіонального потенціалу та задоволеності інтересів груп споживачів.

На думку М.М. Тетеріна територіальна конкуренція містить у собі наступні рівні: країни, підприємства і галузі виробництва, регіони [19].

Специфіка конкурентоспроможності країни включає в себе змагання роботи уряду, а також між стратегіями соціально-економічного розвитку.

Сильну економіку країни формують прогресивні підприємства, які домагаються конкурентоспроможності, що веде до підвищення конкурентоспроможності всієї галузі. Посилення конкуренції між підприємствами і галузями підвищує конкурентоспроможний потенціал всієї

країни. У міру зростання економічної сили й політичного впливу регіонів процес конкурентоспроможності переходить на рівень конкуренції між регіонами. Оцінка конкурентоспроможності регіону може стати елементом моніторингу реалізації регіональної маркетингової стратегії.

Але ж існує ще один рівень конкуренції між товарами та послугами. Тому пропонується процес конкурентоспроможності представити у вигляді схеми (рис.1).

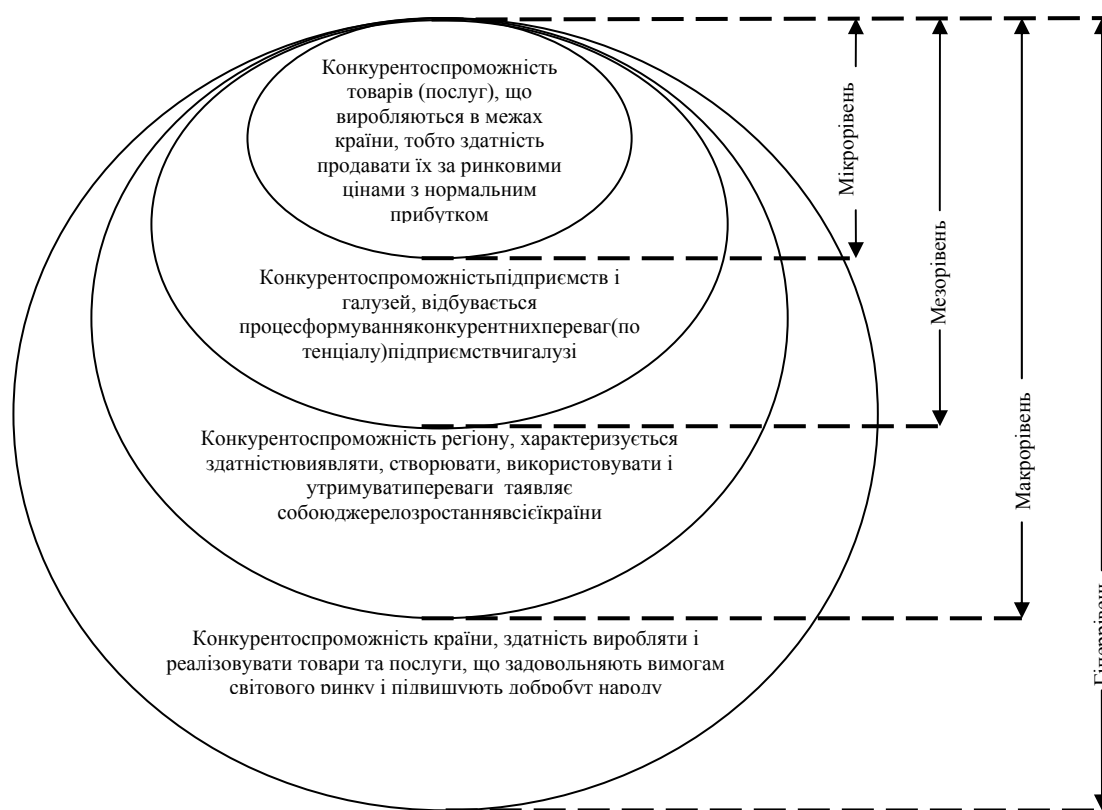


Рис. 1. Процес конкурентоспроможності на різних рівнях конкуренції

Джерелом є власна розробка автора на основі опрацювання наукових робіт [3,7,22]

Всі рівні конкурентоспроможності знаходяться в тісному взаємозв'язку один з одним та впливають на величину кожного з них. Не можна розраховувати на високий рівень конкурентоспроможності країни, якщо не досягнуто забезпечення показників конкурентоспроможності на більш низькому рівні – на рівні товару, підприємства (галузі) та регіону.

Кожен регіон має різні рівні конкуренції, що зумовлено географічним розташуванням, розвинітістю економічної та соціальної сфер та поставлених стратегічних цілей(рис. 2).

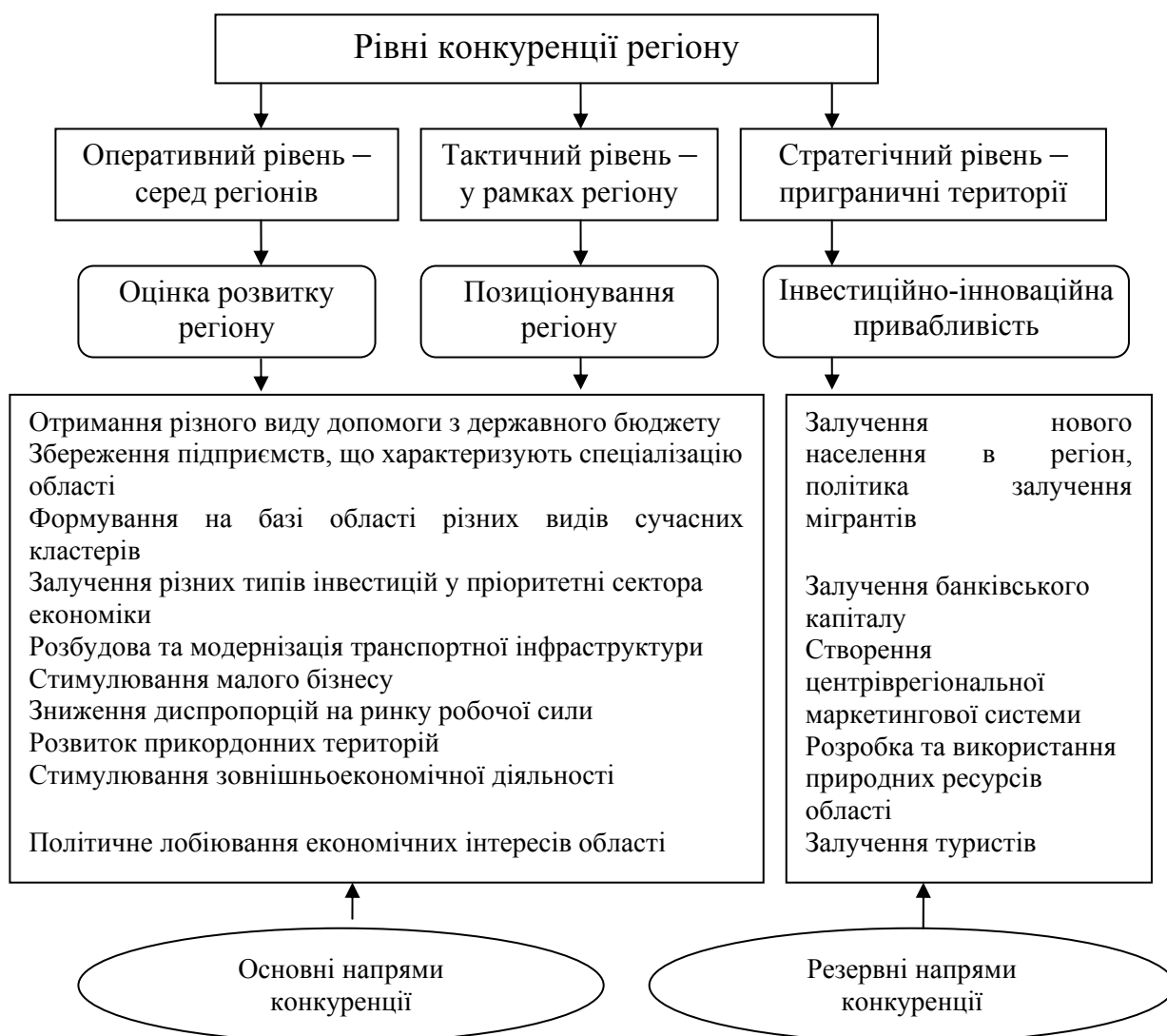


Рис. 2. Модель взаємозв'язку рівнів та основних напрямів розвитку конкурентоспроможності регіону

Джерело: власна розробка автора на основі опрацювання наукових робіт [13;19; 22]

Специфікою оцінки конкурентоспроможності регіону є наявність системи діючих кластерів. Кластер – це група географічно близьких, взаємопов'язаних компаній і організацій та взаємодіючих інститутів, які співпрацюють у визначеному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямів діяльності та взаємодоповненням [18; 21].

Кластер покликаний розробляти і реалізовувати регіональну стратегію економічного розвитку регіону за рахунок проведення оцінки розвитку регіону

та оцінки рівня конкурентоспроможності. Оцінка розвитку регіону здійснюється на основі фінансових інструментів стратегічного розвитку: темп зростання валового регіонального продукту (ВРП), стан та ефективність використання основних засобів й бюджетних коштів.

Ще одним фактором, що впливає на оцінку рівня конкурентоспроможності регіону є геополітичне положення регіону і його територіальна приналежність. Але зазначених факторів не достатньо для визначення рівня конкурентоспроможності. Тому пропонується проводити порівняльний аналіз соціально-економічних показників регіон-конкурентів за територіальним розташуванням. Зарубіжні вчені виділяють чинники, які визначають конкурентоспроможність території:

якість робочої сили (рівень освіти, кваліфікації), розвинений ринок праці, що дає можливість пошуку працівників даних категорій;

наявність дослідницьких центрів, які дозволяють розробляти нові технології і НДДКР, обмінюватися інформацією;

сприятливий бізнес-клімат (низькі податки та фінансова допомога місцевої влади, створення об'єктів бізнес-послуг, передбачуваність дій локальної адміністрації та високу якість її управління територією);

створення на території промислових кластерів з добре розвинутою мережею вертикальних зв'язків, які дозволяють знизити витрати промислової інфраструктури, полегшити передачу інформації;

розвинена інфраструктура, транспортні та інформаційні мережі, близькість міжнародних аеропортів, фінансові послуги і т. д.

сприятливі умови життєдіяльності (розвиток сфери послуг і комунікацій, можливості відпочинку) і екологічні стандарти [4, с. 63].

Виділяючи загальні економічні та соціальні критерії регіональні влади можуть визначати цілі і формувати стратегії розвитку регіону. Все це в комплексі дозволяє визначити місце, яке займає область у масштабах окремої території України.

До економічних характеристик відносяться: показники, що відображають масштабний фактор регіону – це територія, чисельність населення, щільність населення і валовий регіональний продукт; показники, що відображають підприємницьку активність у різних сферах господарювання – це індекси та обсяги реалізації промислової продукції; показники, що характеризують інвестиційну активність регіону – це розмір інвестицій в основний капітал та іноземні інвестиції. У залученні іноземних інвестицій території відіграють важливу роль спеціальні економічні зони та території пріоритетного розвитку (у разі їх існування).

Соціальні характеристики складаються з показників розвитку охорони здоров'я, як одного з найважливіших елементів, що відображають соціальну політику регіону, а також показників, що характеризують житлові умови населення області, як одним з індикаторів рівня життя та наявності проблем у даній сфері.

При порівняльному аналізі розвитку регіонів зазвичай послідовно досліджуються статистичні показники. В той же час за окремими показниками важливо визначити місце регіону за напрямками соціально-економічного розвитку. Так оцінка безробіття не дає повної інформації про стан ринку праці, для цього необхідно враховувати показники зайнятості, економічної активності населення, завантаженість робочих місць. Саме тому головною задачею оцінки конкурентоспроможності регіону є розробка систем показників на основі інтегральних коефіцієнтів.

Визначені рівні конкуренції необхідні для надання інтегральної оцінки конкурентоспроможності регіону, яка надасть можливість збільшити ефективність розвитку регіону та встановити характерну позицію у країні. Для надання такої оцінки необхідно за кожним рівнем конкуренції встановити склад показників для визначення інтегрального рівня конкурентоспроможності регіону (рис. 3).

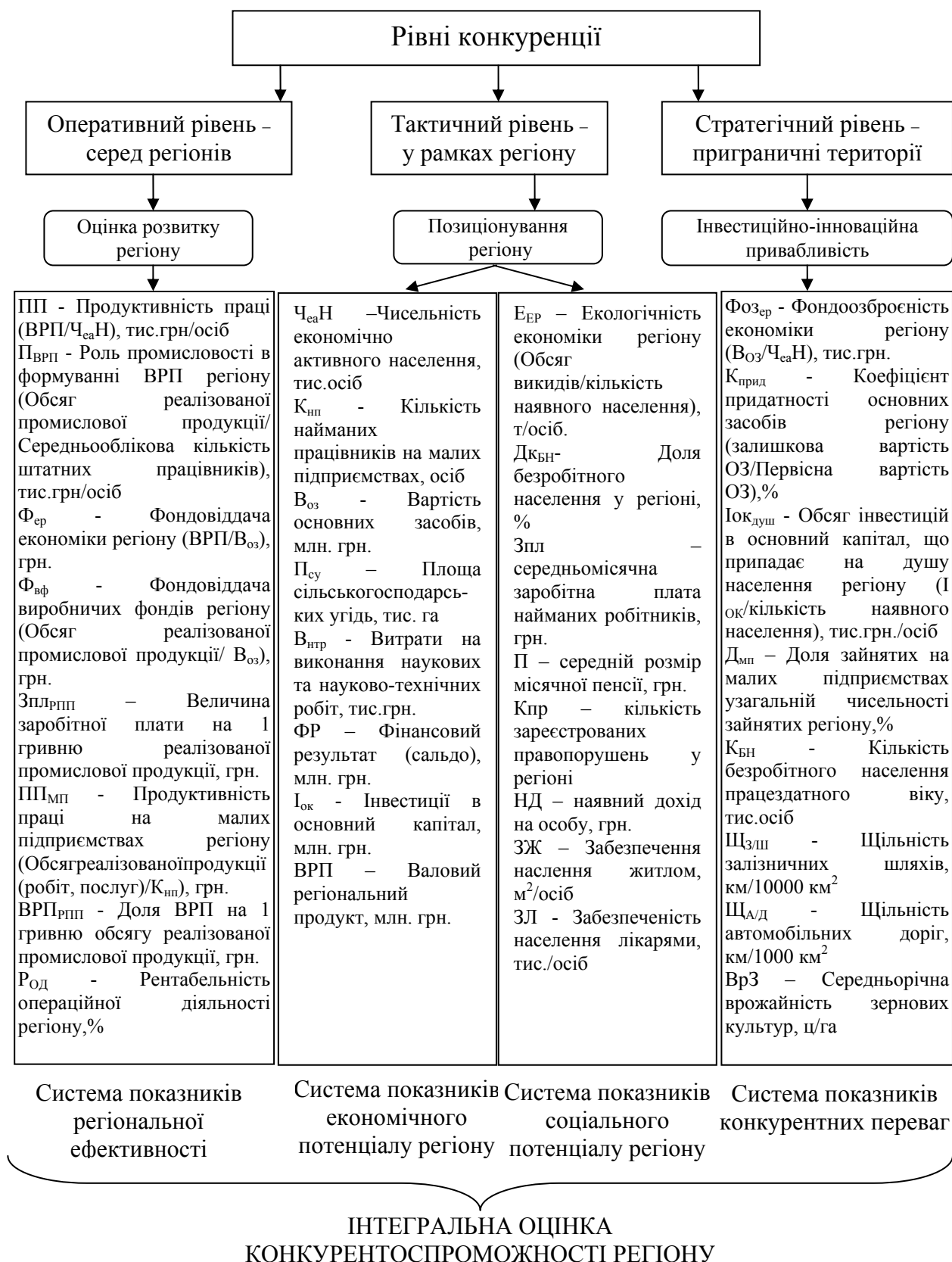


Рис. 3. Система показників для визначення інтегрального рівня конкурентоспроможності регіону за рівнями конкуренції

Джерело: власна розробка автора на основі опрацювання наукових робіт [23; 15; 6; 19]

Для визначення рівнів конкурентоспроможності регіонів, Меркушов В.В. пропонує використовувати непараметричні методи статистичного аналізу [14].

Основною перевагою застосування непараметричних методів є зниження розмірності матриць вихідних даних шляхом обробки інформації, низька чутливість до статистичних даних і відсутність необхідності порівнянності одиниць вимірювань приватних показників. Одним з методів, що відноситься до складу багатовимірних непараметричних методів є «Патерн». Головною умовою даного методу є накладення обмеження позитивності вихідних значень часткових показників.

За допомогою даного методу одержуються оцінки з приватними показниками за допомогою співвіднесення фактичних значень з найкращими:

$$t_{\delta} = \frac{x_{ij}}{x_{\max}}, \text{ де} \quad (1)$$

t_{δ} – розрахунковий показник;

x_{ij} – приватний показник системи;

x_{\max} – максимальний показник системи;

i – порядковий номер приватного показнику;

j – регіон [14].

Значення інтегральної оцінки визначається за допомогою середньої арифметичної простої з приватних показників:

$$T_i = \frac{\sum_{j=1}^n t_{ij}}{n}, \text{ де} \quad (2)$$

T_i – інтегрований коефіцієнт окремої системи показників;

t_{ij} – розрахунковий показник окремої системи регіону;

n – кількість коефіцієнтів у системі [14].

Значення коефіцієнту належать області [0; 1], а значення 1 досягається, якщо j -ий регіон володіє найкращими значеннями за всіма приватними показниками. При формуванні переліку індикаторів регіонального розвитку пропонується використовувати чотири системних блоків показників, які є основними компонентами комплексної інтегрованої оцінки: економічного

потенціалу (T_1), соціального потенціалу (T_2), регіональної ефективності (T_3) та конкурентних переваг (T_4) регіонів країни.

У наведених блоках використовується однакове число приватних показників (вісім), що в даному випадку дозволяє відобразити їх методичну рівноцінність.

Перші три блоки показників характеризують оперативний та тактичний рівні конкуренції та визначають реальні можливості регіону самостійно долати кризовий стан економіки і соціальної сфери на основі мобілізації внутрішніх резервів і джерел економічного розвитку. Показники стратегічного рівня розвитку регіону дозволяють системно і цілеспрямовано використовувати сприятливі можливості регіонального розвитку для забезпечення стійкості економічного зростання без державної фінансової допомоги в цілому.

Особливістю запропонованої методики є включення в загальний ряд ранжування позиції регіонів країни, тобто виділення рівня конкурентоспроможності. Таким чином виникає можливість оцінити різні аспекти соціально-економічної ситуації в кожному регіоні по відношенню до відповідних характеристик та територіальної приналежності.

Ранжування регіонів пропонується здійснювати за п'ятьма рівнями конкурентоспроможності:

1 рівень – максимальний рівень конкурентоспроможності: $0,8 > I_{cp} \leq 1$

2 рівень – високий рівень: $0,6 > I_{cp} \leq 0,8$

3 рівень – середній рівень: $0,4 > I_{cp} \leq 0,6$

4 рівень – низький рівень: $0,2 > I_{cp} \leq 0,4$

5 рівень – неконкурентоспроможний регіон: $0 > I_{cp} \leq 0,2$ [149].

У рамках зазначеного методичного підходу при розрахунку інтегральних коефіцієнтів кожен показник визнається рівноцінним, що є найкращим із погляду технології прийняття рішень з конкретних регіональних проблем. Такий підхід дозволяє найбільш адекватно оцінити структуру впливу різних факторів на загальне положення регіонів. Для визначення стратегічних напрямів необхідно більш детально проаналізувати можливості регіону.

Література:

1. Адамов Б.І. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком території: монографія / Б.І. Адамов, В.Л. Пілюшенко, І.В. Шкрабак. – Донецьк: ВІК, ДонДУУ, 2007. – 317 с.
2. Андрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В.Д. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 47-57.
3. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №1. – С. 113-119.
4. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики: підруч. / З.М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с.
5. Важенина И.С. Репутация территории: теория, методология, практика / И.С. Важенина. – М.: Экономика, 2007. – 207 с.
6. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский. экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67-77.
7. Гринёва Н.А. Основные категории и понятия конкурентоспособности на различных уровнях иерархии социально-экономических систем / Н.А. Гринёва // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2008. – Вип. 35. – С. 103-107.
8. Гринчель Б.М. Повышение конкурентоспособности территорий как обобщающая задача стратегического развития / Б.М. Гринчель, Н.Е. Костылева, Е.А. Смирнова // Разработка концепции стратегического развития муниципальных образований: материалы проекта TacisBistro «Стратегическое планирование в муниципалитетах Ленинградской области». – СПб., 2001. – 52 с.

9. Заблодська І.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою поліструктурного показника / І.В. Заблодська, О.М. Шаповалова // Держава та регіони. – 2009. №4. – С. 67-72.
10. Захарченко В. Сравнительный анализ экономических показателей развития регионов Украины / В. Захарченко, Г. Вартанян // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – Одеса: ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2009. – Т. 12. – Вип. 27. – С. 59 – 63.
11. Зозуля Д.М. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятий на основе инженерного маркетинга: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д.М. Зозуля. – Ростов-на-Дону, 2010. – 24 с.
12. Ковальчук С.В. Маркетинговий підхід до теоретичного обґрунтування понятійного апарату «інвестиційної привабливості» / С.В. Ковальчук, І.В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №6. – С. 81-85.
13. Матвиенко П. Обобщающая оценка развития регионов // Экономика Украины. – 2007. – № 5. – С. 26-34.
14. Меркушов В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс] / В.В. Меркушов. – Самара: Самарская гос. эконом. академия, 2004. – Режим доступа: <http://www.sopssecretary.narod.ru/Konferencya/Doclad/Merkushov.doc>.
15. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н.А. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №6 (26). – С. 69-76.
16. Свірідова Н.Д. Організаційно-економічне забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій: монографія / Н.Д. Свірідова. – Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2009. – 200 с.

- 17.Соболь О.А. Забезпечення суспільного визнання позитивного іміджу регіону / О.А. Соболь, І.Ф. Коломієць // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С. 77-83.
- 18.Соколенко С.І. Кластер дає шанс / С.І. Соколенко // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 18. – С. 5.
- 19.Тетерин Н.Н. Оценка социально-экономической конкурентоспособности региона (на примере Курганской области) [Электронный ресурс] / Н.Н. Тетерин // Чиновникъ. – 2004. – № 4. – Режим доступа: <http://chinovnik.uara.ru>.
- 20.Третьяк В.В. Проблеми формування та напрямки реалізації регіональної інноваційної політики / В.В. Третьяк, Н.В. Дронова // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16). – С. 154-156.
- 21.Федоренко В.Г. Концепція кластерної політики в Україні / В.Г. Федоренко, А.М. Тугай, А.Ф. Бойко // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5-15.
- 22.Шереметьєва Е.Н. Стали жить лучше, стали жить веселее: рейтинг конкурентоспособности региональных образований / Е.Н. Шереметьєва // Российское предпринимательство. – 2004. – № 3. – С. 36-39.
- 23.Шеховцова Л.С. Обоснование методики оценки конкурентоспособности российских регионов / Л.С. Шеховцова // Региональная экономика. – 2007. – № 6. – С. 31-37.

ПОКАЗНИКИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СТАНУ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

Гавриленко І.О.

Луганський державний університет імені Володимира Даля

Ефективне функціонування ринку споживчих товарів в значній мірі впливає на функціонування економіки в цілому. Погіршення матеріально-технічної бази виробництва, зниження обсягів виробництва, постійне зростання цін на житлово-комунальні послуги, впровадження цін на медичні та освітні послуги, низький рівень заробітної плати призвели до погіршення ситуації на ринку споживчих товарів як на регіональному так і на національному рівнях.

Головними суб'єктами ринку споживчих товарів є населення та виробники кінцевої продукції [1,2,3]. За своїм призначенням ринок споживчих товарів виконує функції щодо забезпечення інтересів його учасників та дотримання ними своїх обов'язків. В макроекономічному аспекті ринок споживчих товарів є дієвим механізмом стимулюючого зворотного впливу споживання на розвиток економічних відносин та на соціальну ситуацію в суспільстві. Випереджаючі темпи розвитку ринку споживчих товарів є позитивним чинником щодо соціально-економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у безперервному оновленні знань з питань функціонування та розвитку ринку споживчих товарів.

Формування і розвиток ринку споживчих товарів неможливі без наукового обґрунтування вибору пріоритетних напрямів розвитку при визначені цілей і задач регіональної політики. Такою науковою основою може бути комплексна оцінка стану ринку споживчих товарів, на основі якої можуть бути визначені ефективні форми і методи державного регулювання процесу формування і розвитку ринку споживчих товарів.

Питання регулювання ринку споживчих товарів привертають увагу багатьох вчених-економістів. Зокрема, проблеми формування і функціонування ринку споживчих товарів та окремих його сегментів, а також, механізми його

регулювання досліджувалися у працях таких вітчизняних вчених: Азарян О., Андрійчука В., Апопія В., Ахромкіна Є., Бланка І., Близнюка С., Бондаренка А., Буркат Н., Бутенка А., Гейця В., Гродецької Т., Лагутіна В., Лігоненко Л., Мазаракі А., Максимова В., Свірідової Н., Трет`як В. та ін.

Науковою основою досліджень проблем розвитку ринку та ролі державного регулювання в підвищенні ефективності ринкових механізмів стали праці зарубіжних вчених: Брю С., Долана Є. Дж., Домара Е., Калгара Н., Кейнса Дж. М., Котлера Ф., Макконелла К., Маршалла А., Мітчелла В., Норта Д., Самуельсона П., Фрідмена М. та ін. Однак проблема системності та повноти дослідження розвитку ринку споживчих товарів вирішена ще недостатньо.

Комплексна оцінка стану ринку споживчих товарів представляє собою систему методів аналізу факторів розвитку соціально-економічних процесів, оцінки стану і визначення відхилень від нормальних параметрів розвитку і їх впливу на формування і функціонування регіональних ринків [7,8].

Комплексна оцінка ринку споживчих товарів базується на наступних методологічних принципах (табл. 1).

Як наявне з табл. 1 принцип динамічності передбачає вивчення процесів формування матеріально-технічної бази регіональних ринків. Слід зауважити, що при наявності достатньої маси товарів, готових до реалізації, але при низькому рівні розвитку матеріально-технічної бази транспорту, зв'язку, оптової і роздрібною торгівлі, тарно-пакувального господарства досягти високої ефективності ринкових відносин неможливо. Тому для нормалізації ринкових відносин необхідно економічне регулювання створення сучасної матеріально-технічної бази з боку регіональних органів влади.

Комплексна оцінка розвитку матеріально-технічної бази ринку споживчих товарів регіону включає аналіз кількісних і якісних показників:

- стану складських приміщень;
- сховищ;
- торгівельних приміщень;
- торгівельного обладнання;

тарно-контейнерного господарства;

навантажувально-розвантажувальних засобів і механізмів.

Таблиця 1

Методологічні принципи комплексної оцінки ринку споживчих товарів

№ п/п	Назва принципу	Характеристика
1	Системності	конструювання економічних об'єктів; виявлення кола суб'єктів господарювання; аналіз основних факторів, що мають вплив на ринкові процеси; визначення територіальних меж сфер впливу ринків; вивчення міжрегіональних зв'язків; оцінка рівня інфраструктури, інформаційного забезпечення, методів державного регулювання на регіональних ринках.
2	Динамічності	аналіз ринку в динаміці з урахуванням сформованих в минулому тенденцій, змін економічної ситуації, структурних зрушень системи регіональної економіки; дослідження процесів формування матеріально-технічної бази транспорту, зв'язку, оптової і роздрібною торгівлі, тарно-пакувального господарства.
3	Інтегрованості	об'єднання різних видів інформації з метою створення якісно нової інформації; розробка і використання інтегрованих показників, що отримано на основі узагальнення окремих показників та у взаємозв'язку з ними.
4	Комплексності	опис ринку споживчих товарів з точки зору визначеної мети повинен охоплювати всі основні аспекти проблемної ситуації.
5	Адаптивності	постійний моніторинг і аналіз результатів комплексної оцінки з метою корегування показників стратегічного розвитку ринку споживчих товарів.
6	Регіональної специфіки	визначення та аналіз факторів, що впливають на формування регіональних ринків, а саме: економічної структури регіону; завершеності комплексів профілюючих галузей; характеру інвестиційного процесу, розміру, строку і повернення створених фондів; інженерного облаштування території; соціально-демографічних і міграційних процесів.

Джерело: власна розробка автора на основі опрацювання [3,4,5,7,8,10,12]

Перераховані елементи матеріально-технічної бази інфраструктури підтримують відповідний технічний і технологічний рівень комерційної діяльності на ринку. Матеріально-технічна база оптової і роздрібною торгівлі повинна забезпечити не тільки нормальний перебіг обігу, але відповідне збереження споживчих якостей продукції. Розвиток матеріально-технічної бази оптової і роздрібною торгівлі в багатьох регіонах України суттєво нижчий

щодо забезпеченості в порівнянні з середнім рівнем по країні в цілому. При цьому за показником середньої забезпеченості складськими і торгівельними площами приховується різка диференціація цього показника в містах і сільській місцевості [13, с.27].

Таким чином, комплексну оцінку стану ринку споживчих товарів доцільно розглядати як систему методів визначення основних показників розвитку та їх відхилень від нормального рівня, виявлення первісних факторів впливу на функціонування ринку споживчих товарів, що заснована на принципах системності, динамічності, інтегрованості, комплексності, адаптивності та регіональної специфіки.

При здійсненні комплексної оцінки процесів розвитку регіонального ринку споживчих товарів, необхідно враховувати наступні основні аспекти:

основними суб'єктами ринку є організації оптової і роздрібною торгівлі, споживачі;

найбільший вплив на розвиток ринку мають такі фактори як грошові доходи населення, ціни на товари, виробництво товарів;

характерними територіальними межами сфери впливу ринку є місто і область;

основним типом міжрегіональних зв'язків є міжрегіональні і міжнародні зв'язки;

елементами ринкової інфраструктури є оптово-роздрібні об'єднання, торгівельно-закупівельні фірми, торгівельні дома, виставки, ярмарок тощо;

основні форми і методи державного регулювання – цінові [1,5,8].

Ринок споживчих товарів, як об'єкт управління характеризується такими параметрами (табл. 2).

Місткість ринку споживчих товарів є свідченням стабільного розвитку суспільного виробництва, конкретним проявом останнього є рівновага попиту й пропозиції. Попит дозволяє розкрити сутність окремих економічних проблем, в тому числі і функціонування ринку споживчих товарів. Серед факторів, що мають вплив на величину, структуру і динаміку попиту, важливе значення має

ціна товару і споживчі здібності (переваги споживача і його платоспроможність) [1, с.11].

Таблиця 2

Параметри ринку споживчих товарів

№ п/п	Показник	Економічна сутність
1	місткість (ємність) ринку	максимально можливий обсяг реалізації товарів при даному рівні цін
2	збалансованість ринку	співвідношення між попитом, пропозицією і ціною (за вартісними і натуральними показниками)
3	кон'юнктура ринку	сукупність умов, що визначають в кожний даний момент співвідношення попиту і пропозиції

В сучасних економічних умовах споживчий попит можна розглядати як інструмент регулювання ринку в регіональному і національних масштабах. Під категорією «споживчий попит» розуміють частину сукупної суспільної потреби в товарах, яка при даному рівні цін може бути задоволена за рахунок грошових коштів споживачів. В свою чергу, потреби – це історично обумовлені і об'єктивно необхідні запити осіб до умов життя, праці, побуту тощо [1 с. 11].

Таким чином, попит на ринку споживчих товарів характеризує платоспроможні потреби населення в товарах особистого споживання. Рівень попиту, його структура і динаміка формуються під впливом ряду факторів, які об'єднано в групи:

переваги споживачів;

чисельність і склад споживачів на ринку;

рівень грошових доходів населення і їх диференціація;

індекс споживчих цін на товари;

очікування споживачів відносно можливих змін доходів і цін на товари;

інші фактори (національні, географічні, кліматичні);

формування і розвиток інфраструктури ринку споживчих товарів [6,11].

Вивчення попиту здійснюється різними методами. Для вивчення реалізованого попиту населення використовують як балансовий метод, так і метод безпосередньої реєстрації продажу товарів [5].

Метод безпосередньої реєстрації продажу товарів передбачає облік продажу товарів по штрих кодам, товарним чекам, по даним касових апаратів.

Для вивчення незадоволеного попиту використовують коефіцієнти задоволеного попиту, що вказують ступінь його задоволення на товари достатнього попиту [11].

Таким чином, якщо попит на продовольчі товари в більшості формується під впливом фізіологічних потреб в продуктах харчування, то попит на непродовольчі товари в першу чергу залежить від розмірів грошових доходів, що населення може витратити на придбання цих товарів. При цьому структура платоспроможного попиту різна для різних районів країни і соціально-економічних груп населення і в більшості визначається характером розміщення виробництва і сфери обігу в регіоні.

Попиту протистоїть пропозиція товарів. Виробники з свого боку роблять спробу виявити зв'язок між продукцією, що виробляється, і потребами населення. Обсяг пропозиції напряму залежить від ціни. Саме ціна диктує виробникам, які товари в теперішній час слід випускати і в якій кількості. Окрім того на обсяг пропозиції мають вплив собівартість виробництва, кількість товаровиробників на ринку споживчих товарів, зміна попиту.

Для оптимального функціонування економіки треба забезпечити максимально можливу відповідність між попитом і пропозицією, до того ж не тільки кількісну, але й структурно-якісну. Особливістю сучасного виробництва споживчих товарів є практично безмежні можливості створення нових або модифікованих видів товарів, починаючи від самих необхідних, наприклад, продуктів харчування, та закінчуючи товарами тривалого користування. Постійна зміна складу та структури товарів завдяки технологічним можливостям позитивно впливає на насичення ринку відповідними товарами [12, с. 34].

Можливість модифікації продукції з метою формування нових споживчих характеристик товарів представляє собою ще один з параметрів, який може характеризувати ринки. Модифікація товарної маси за споживчими

характеристиками є об'єктивним фактором розвитку ринку, так як містить у своїй основі аналогічну диференціацію доходів населення. Оскільки на ринок йдуть всі ті, у кого є відповідні можливості, оскільки ці можливості і дозволяють придбати саме ці товари, споживчі характеристики яких задовольняють можливості покупців. Визначаючим у цьому ланцюгу залежностей виступають можливості споживача, які й обумовлюють можливості диференціювати виникаючі нові потреби [13, с. 34].

Проте в умовах ринку покупця (споживача), який характеризується широким асортиментом товарів, задовольняючи найрізноманітніші потреби, пропозиція завжди повинна перевищувати попит. Ситуація абсолютної рівноваги між попитом і пропозицією на споживчому ринку є абстрактною і на практиці трапляється дуже рідко [1, с.12].

Досліджуючи особливості функціонування ринку споживчих товарів України, необхідно підкреслити, що вирішальним моментом, що впливає на його розвиток, є вартість життя населення. Платоспроможність суб'єктів ринку є одним з найважливіших факторів, що формує внутрішній ринок, його динаміку і кон'юнктуру. Можливості суб'єктів ринку щодо участі в товарообмінних процесах на умовах купівлі та продажу визначаються перед усім фінансовим станом підприємств та рівнем доходів населення.

Одним з параметрів, за допомогою якого можна характеризувати той чи інший ринок, виступають територіальні рамки та зосередження (або напроти, розосередження) виробництва та збуту. Як відомо, територіально виробництво і збут дуже часто не співпадають, що примушує забезпечувати надходження товарів за допомогою транспортних поставок. В цьому випадку транспортна система обслуговування товарного ринку має майже вирішальне значення в ритмічності його функціонування, у забезпеченні тісного зв'язку виробництва і збуту. Від того, наскільки повно реалізуються зв'язки, які виникають між виробництвом та збутом, у більшості залежать темпи та обсяги поставок відповідної продукції на конкретний ринок, рівень охоплення та ступінь задоволення потреб окремих споживачів, а разом з ними і вся динаміка

процесів, що відбуваються. Чим тісніше зв'язки з виробництвом та збутом, тим надійніше функціонує будь-який сегмент товарного ринку, тим більш стійко складаються ринкові відношення між його учасниками [1].

Товарні ринки, у тому числі споживчих товарів, безперервно змінюються: з'являються нові суб'єкти, які прагнуть зайняти власну нішу, в надії одержання стійкого доходу, а інші їх покидає, не виправдавши таких саме надій. Можливості для вступу на ринок та виходу з нього не тільки за чисто економічними уявленнями, але й в організаційно правовому перерізі складають важливі умови або параметри, які характеризують ці ринки. У будь-якому випадку вступ до ринку та вихід з нього є важливою обставиною, яка дозволяє судити про ступінь концентрації та монополізації учасників суспільного виробництва, які зайняті у сфері обміну. Від того, як часто відбуваються зміни у складі учасників ринків, можна судити про ступінь його стійкості: чим рідше з ринку виходять, тим він стабільніше; чим частіше на ринок приходять, тим менше він розвинутий та підпорядкований зовнішньому впливу [11].

Одним з параметрів, що характеризують ринок, виступає кількість та розмірна структура постачальників та покупців, за допомогою якої можна судити про товарні потоки, їх частоту, обсяги продажів, прихильностях та смаках покупців. Чим різноманітніше товари, які постачаються на ринок, тим привабливіше складаються умови для його учасників, тим більше ймовірність успіху та менше ймовірність невдач, адже існують реальні можливості оперативної зміни напрямку діяльності та пошуку нових ніш та учасників виробництва та збуту потрібної споживачу продукції.

Таким чином, перелічені вище параметри, дозволяють характеризувати ринок споживчих товарів, зробити його комплексну оцінку, обґрунтовані висновки та обрати доцільну стратегію і тактику поведінки при реалізації основної задачі просування на ринку: максимального задоволення потреб (для покупців) і максимального одержання доходів (для продавців). Основні параметри ринку тісно пов'язані із забезпеченням основних умов його ефективного функціонування.

Ефективність і якість результатів комплексної оцінки ринку споживчих товарів визначається системою показників, що використовуються для аналізу ринку споживчих товарів.

Показники доцільно згрупувати за трьома основними напрямками аналізу ринку споживчих товарів.

Перший напрям – аналіз суб'єктів ринку споживчих товарів. Аналізуючи склад основних суб'єктів ринку споживчих товарів, необхідно відокремити: підприємства торгівлі і громадського харчування, підприємства, що надають споживчі послуги, підприємства-посередники: оптові підприємства, транспортні підприємства, підприємства-склади тощо. При цьому доцільно визначити наступні показники:

П 1.1 – Кількість підприємств;

П 1.2 – Кількість підприємств на 10 тисяч мешканців;

П 1.3 – Відсоток прибуткових торговельних підприємств;

П 1.4 – Прибуток від реалізації;

П 1.5 – Рентабельність.

Другий напрям – аналіз факторів, що мають вплив на формування та розвиток ринку споживчих товарів. В економічній літературі при розгляді основних факторів, що впливають на формування і розвиток ринку споживчих товарів виділяють грошові доходи і витрати населення, пропозицію товарів і послуг, ціни на товари і послуги. При цьому, як найменше, слід використовувати наступні показники:

П 2.1 – Обсяг доходів населення;

П 2.2 – Обсяг витрат;

П 2.3 – Обсяг виробництва споживчих товарів;

П 2.4 – Обсяг товарів, ввезених з інших регіонів;

П 2.5 – Обсяг імпорту споживчих товарів;

П 2.6 – Обсяг товарів, що вивезено в інші регіони;

П 2.7 – Рівень цін;

Третій напрям - аналіз структури ринку споживчих товарів, при якому пропонується виділити наступні напрями: аналіз ринку продовольчих споживчих товарів, аналіз ринку непродовольчих товарів, аналіз ринку споживчих послуг тощо. Показники аналізу для напрямку III можуть бути наступними:

П 3.1–Обсяг (ємність) ринку;

П 3.2 – Обсяг виробництва споживчих товарів на душу населення;

П 3.3 – Обсяг продажу на душу населення;

П 3.4 – Обсяг наданих послуг на душу населення;

П 3.5 – Співвідношення між споживанням непродовольчих товарів і продовольчих товарів;

Кількість показників може змінюватися, при цьому чим більше буде набір показників, тим результати комплексної оцінки ринку споживчих товарів будуть більш багатогранними, інформативними і точнішими.

Таким чином, комплексна оцінка ринку споживчих товарів дозволяє оцінити стан ринку споживчих товарів, визначити і проаналізувати основні фактори, що мають вплив на його формування та розвиток. Це пов'язано з необхідністю вирішення головного завдання розробки стратегії розвитку ринку, а саме – забезпечення пропорційності, тобто оптимальних співвідношень між його найбільш важливими показниками. Регулювання пропорційності здійснюється у співвідношеннях між доходами і попитом та між попитом і пропозицією на ринку.

Література:

1. Азарян О.М. Аналіз розвитку споживчого ринку України в сучасних умовах / О.М. Азарян // Вісник ДонДУЕТ. – 2006.-№3.-С. 123-128.
2. Ахромкин Е.Н., Симоненкова О.В. Формирование регионального рынка потребительских товаров и услуг как фактор экономического развития (Вісник СНУ ім. В. Даля №12946) 2001 С.23-29

3. Варналій З. Регіональний розвиток України: проблеми та пріоритети / З. Варналій // Економіст. – 2005. -№6.- С.24-28.
4. Головкова О.В. Потребительский рынок, его регулирование в условиях социально-экономических преобразований: Автореф. Дис. Канд. Экон. наук – М., 1999.-23с
5. Егорова Н.Р., Николаева Т.И Экономика отрасли: торговля потребительскими товарами: Учеб. пособие. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004.-с. 298.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. -4-те вид., випр.. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк.ін-ту НБУ.-566с.
7. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: моногр. / В.Д. Лагутін.- К.: Київ. нац. Торг.-екон. Ун-т, 2008. – 327с.
8. Лігоненко Л.О. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: моногр.; заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. - 379 с.
9. Лошенко І.Р. Концептуальні підходи до становлення і розвитку споживчого ринку України / І.Р. Лошенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 11. – С.103.
- 10.Попович Т.М. Організаційно-економічний механізм регулювання ринку споживчих товарів / Т.М. Попович. – Тернопіль, 2008. – 25с.
- 11.Самуэльсон Пол. А. Экономика: [учебник] / Самуэльсон Пол. А., В сокр. Пер. с англ. – Севастополь, изд. «Ахтайар», 1995.-384с.
- 12.Смирнов В.В. Эффективное управление развитием региона: методология, стратегия, механизм – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-29524.html>
- 13.Филюк Г., Шевчук О, Тенденції розвитку споживчого ринку України / Товари і ринки 2011 №1 Ринкові дослідження

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Негода Г.А.

Луганський державний університет імені Володимира Даля

Туристичний потенціал регіону - це сукупність природних, історико-культурних об'єктів і явищ, а також соціально-економічних і технологічних передумов для організації туристської діяльності на певній території [14, с. 32].

Втім, туристичний потенціал регіону це не лише існуючі можливості та туристичні ресурси, а складна система з наявними зв'язками, яка вимагає з'ясування своїх основних структурних елементів та взаємозв'язків між ними. Безперечно, основною складовою туристичного потенціалу є наявність природних рекреаційних ресурсів, які можуть бути використані для розвитку туристичної галузі.

Однак, практика останніх років показує, що туристичні атракції можна створити навіть за умов обмежених природно-рекреаційних ресурсів, на заміну яким приходять інфраструктури: фінансові, інвестиційні, інформаційні та інші. На основі виявлення складових туристичного потенціалу регіону можливо надати оцінку на основі комплексного огляду та зробити висновки про необхідність проведення належних змін.

Саме тому, з метою визначення показників оцінки потенціалу туристичної галузі пропонується виділити наступні складові: ресурсну, інвестиційну, трудову, фінансову, організаційну та інформаційну (рис. 1).

З'ясуємо сутність кожного з названих видів потенціалу регіону, з метою теоретичного розмежування тієї частки, яка складає основу для формування потенціалу туристичної галузі.

Ресурсний потенціал регіону є основною базою формування механізму реалізації його економічних інтересів. Найвагомішою інтегрованою складовою ресурсного потенціалу регіону з огляду на туристичну спрямованість є природно-рекреаційний потенціал.

Для розрахунку ресурсного потенціалу вважаємо за доцільне проводити аналіз наступних складових: природно-рекреаційної, історико-культурної, геополітичної та інфраструктурної складових.



Рис. 1. Структура потенціалу туристичної галузі регіону

За своєю матеріальною сутністю природно-рекреаційні ресурси - частина географічного середовища, як сукупності природних умов існування та діяльності людини. За своєю економічною сутністю природно-рекреаційні ресурси - споживчі вартості, користь яких, техніко-економічні властивості, різноманітність, масштаби і способи використання визначаються суспільними закономірностями [20, с. 78].

Розглядаючи природно-рекреаційні ресурси, доцільно використовувати по компонентну оцінку в залежності від виду рекреаційної діяльності, що використовує даний вид ресурсу. Обов'язковою умовою при оцінці придатності природно-рекреаційних ресурсів для туристичної галузі є їх екологічно благополучний стан.

З цієї точки зору, доцільно виділити наступні складові природних ресурсів:

1. Ландшафтно-рекреаційні та спелеологічні ресурси, які можливо ранжувати по шкалі, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка ландшафтно-рекреаційних та спелеологічних ресурсів [1, с.49]

Бали	1	2	3	4	5
Закартованість території, %	0	1-10	11-20	21-50	Понад 50
Довжина порожнин, м	0	1-100	101-1000	1001-10000	Понад 10000
Глибина порожнин, м	0	1-19	20-99	100-1000	Понад 1000
Крутизна схилів, град.	менше 3	Більше 11	9-11	6-8	3-5

Різноманітність природних ландшафтів, наявність екстремальних сприятливих і комфортних умов дають можливість розвиватися різним видам туристично-рекреаційної діяльності від спортивних до санаторно-лікувальних;

2. Сприятливі кліматичні ресурси – це важлива умова розвитку туризму, оскільки вони визначають загальну комфортність території щодо лікування і відпочинку.

3. Рослинність - один з найважливіших компонентів природи, що визначає загальний вигляд території, співвідношення відкритих і закритих просторів, а отже і мальовничість місцевості. Характеристика рослинного покриву як умови розвитку туризму починається з вказівки переважаючого типу або типів рослинності і домінуючих (фоноутворюючих) видів рослин, що відповідають кожному типу.

Для оцінки можливостей використання необхідно перерахувати, які групи рослин (за їх значимістю в рослинному співтоваристві) зустрічаються на даній території. Наприклад, якщо на даній ділянці території країни зустрічаються рідкісні, ендемічні та реліктові рослини, це є підставою для розвитку екскурсійно-пізнавального або екологічного туризму.

Отже, для оцінки використовуються наступні показники:

залісеність території, що визначається за формулою:

$$ЗТ = \frac{S_{\text{лісів}}}{S_{\text{пер}}}$$

де $S_{\text{лісів}}$ - загальна площа лісів регіону, км²;

S_{per} - загальна площа регіону, км²

- різноманітність флори:

$$\Phi L = \frac{K\Phi_{per}}{K\Phi}$$

де $K\Phi_{per}$ - кількість видів флори регіону;

$K\Phi$ - загальна кількість видів флори на території країни;

- забезпеченість лісовими ресурсами

$$ЗЛП = \frac{S_{лісів}}{N} \text{ де } N - \text{ наявне населення регіону, осіб.}$$

4. Для оцінки ресурсного потенціалу регіону важливим є також показник рекреаційного навантаження, який зростає разом із посиленням рекреаційного використання лісів та негативно впливає на стійкість лісових біоценозів. Під впливом рекреаційного навантаження (витоптування) знищуються трав'яний покрив і лісова підстилка, ущільнюється ґрунт, що призводить до погіршення умов росту й розвитку деревостану, підросту і підліску [21, с. 4].

Для підтримання нормальної життєдіяльності і довгострокового функціонування насаджень необхідно, щоб фактичні навантаження не перевищували гранично допустимих, при яких ще не відбуваються незворотні зміни, а лісові насадження зберігають здатність до самовідновлення.

Рекреаційне навантаження визначаємо шляхом натурального обліку часу перебування відпочиваючих= на території регіону

$$n_d = \frac{A_1 + N}{I_t S_{лісів}}$$

Де n_d - рекреаційне навантаження, люд./дн./км²;

A_1 - число відпочиваючих, ос.;

I_t - середня тривалість перебування відвідувачів у лісовій зоні.

Екологічно допустимі ємності

$$E = \sum_{i=1}^i n_i S_i$$

де E - екологічно допустима ємність лісопаркової зони, люд./дн.;

n_i - допустимі або межові навантаження, тобто навантаження, що призводять природні комплекси до другої або третьої стадії дигресії, люд./дн/га на i -тій ділянці;

S_i - площа i -ої ділянки(природного комплексу) певного класу стійкості до рекреаційних навантажень, км²[22].

5. Тваринний світ - компонент природних екосистем і один з найважливіших рекреаційних ресурсів. В більшості наукових дослідженнях тваринний світ не є предметом спеціального аналізу як рекреаційний об'єкт. З усієї маси зоологічного матеріалу необхідно виділити види або групи тварин найбільш цікаві для різних категорій відвідувачів регіону.

До факторів, що визначає ресурсно-рекреаційну значимість окремих видів або популяцій диких тварин, можна віднести: різноманітність фауни та забезпеченість територіями природно-заповідного фонду

- різноманітність фауни:

$$\Phi_a = \frac{K\phi_{a_{\text{рєг}}}}{K\phi_a}$$

де $K\phi_{a_{\text{рєг}}}$ - кількість видів фауни на території регіону;

$K\phi_a$ - загальна кількість видів фауни на території країни;

- забезпеченість територіями природно-заповідного фонду

$$ЗЛР = \frac{S_{\text{ПЗФ}}}{N}$$

де $S_{\text{ПЗФ}}$ - площа природно-заповідного фонду регіону, км²;

6. При організації відпочинку населення особлива роль відводиться водоймам, з якими пов'язана можливість займатися різними видами спорту та відпочинку. Критерії для проведення оцінки водних ресурсів різноманітні і численні. На думку Кулакової Л.І. [22], в першу чергу рекреаційна цінність водних об'єктів визначається можливістю для купання, рибного лову, водного спорту, ступенем забруднення водойм і типом берегів. Петин О.Н., Корольова І.С., Корнеєва М.Е. [23] основоположним моментом вважають

характер рекреаційної діяльності і забезпеченість території водними об'єктами, придатними для питного водопостачання туристів.

Пропонуємо розраховувати наявність водних ресурсів за наступними показниками:

- забезпеченість річками:

$$Z_p = \frac{S_p}{N} 10000$$

де

S_p – площа річкового басейну регіону, км²;

- забезпеченість ставками і водосховищами:

$$Z_{ce} = \frac{S_{ce}}{N} 10000$$

де S_{ce} - площа ставків і водосховищ регіону, км²;

- пляжно-купальні ресурси:

$$R = \frac{S_{пляж}}{N} 10000$$

де $S_{пляж}$ - площа пляжної зони, кв²;

7. Територіальні об'єкти, які можуть за певних умов брати участь у процесі туристсько-рекреаційної діяльності, включають, перш за все, культурні пам'ятки і ресурси. Для оцінки даного виду ресурсів використовувати наступні показники: показник насиченості культурно-історичними ресурсами, показник насиченості музейними експонатами, забезпеченість об'єктами дозвілля в парках, забезпеченість розважально-культурними закладами.

- показник насиченості культурно-історичними ресурсами:

$$НП = \frac{НП_p}{НП_k}$$

Де $НП_p$ - кількість нерухомих пам'яток регіону, од;

$НП_k$ - кількість нерухомих пам'яток країни, од.

8. Історико-культурні ресурси, як і природно-кліматичні є умовно константними, природними ресурсами території, зумовленими фізико-географічними умовами або отриманими в процесі історичного розвитку. Саме

ці дві групи визначають атрактивність регіону, але без групи соціально-економічних ресурсів не можуть ефективно використовуватися [25, с. 52].

Тому оцінка інфраструктури потребує особливої уваги, яку можливо розрахувати за наступними показниками:

забезпеченість готельними місцями:

$$Z_{gm} = \frac{GM}{N} 10000$$

де GM - кількість готельних місць в регіоні, од.,

- забезпеченість місцями у санаторно-курортних і оздоровчих закладах:

$$Z_c = \frac{C}{T} 1000$$

де C - кількість місць у санаторно-курортних і оздоровчих закладах в регіоні, од.,

- забезпеченість місцями дитячих оздоровчих таборів:

$$Z_{dot} = \frac{DOT}{N} 1000$$

де DOT - кількість місць у дитячих оздоровчих таборів в регіоні, од.,

-забезпеченість ресторанным господарством:

$$Z_p = \frac{P}{N} 1000$$

де P - кількість місць у об'єктах ресторанного господарства в регіоні, од.,

-забезпеченість торговими площами:

$$Z_{mn} = \frac{TP}{N} 1000$$

де TP - загальна торгова площа роздрібних магазинів, м².

- забезпеченість автозаправними станціями:

$$Z_{AZC} = \frac{AZC}{S_{per}}$$

де - AZC - кількість автозаправних станцій, од.,

- якість дорожнього покриття:

$$Я_n = \frac{A_{ms}}{A_o}$$

де A_{me} - протяжність доріг з твердим покриттям, км.;

A_o - загальна протяжність доріг регіону, км.

- доступність зв'язку:

$$ДЗ = \frac{З_3}{N} 10000$$

Де $З_3$ - кількість доступних засобів зв'язків, од.,

Блок природно-рекреаційних ресурсів представлено найбільш широким переліком показників, які спонукатимуть людей до туристичних подорожей; рослинного і тваринного світу; водних ресурсів, історико-культурної спадщини, геополітичного розташування регіону та інфраструктурної складової. На основі виконання розрахунків існуватиме можливість зробити висновки про фактичний стан земельного фонду території, кліматичні умови туризму в регіоні, стан водного та лісового фонду, видовий склад та чисельність флори і фауни, якісний стан наявних об'єктів культурно-історичної спадщини, стан готельно-ресторанного господарства, автомобільних шляхів та відповідної інфраструктури. Така інформація ознайомить потенційних туристів про умови отримання відповідних послуг під час подорожей, державні органи – про необхідність прийняття рішень щодо проведення відповідних змін у галузі, інвесторів – про привабливі напрямки інвестування у туризмі, а фактичних власників, при умові порівняння, – про їхні здобутки і прорахунки.

Необхідною складовою потенціалу туристичної галузі є частина інвестиційного потенціалу регіону, в частині формування інвестиційних ресурсів, які можуть бути залучені в туристичну галузь та сприяти її перспективному розвитку. Ключовим показником, для оцінки цієї складової вважаємо інвестиційну привабливість туристичної галузі, що розраховується за допомогою наступних первинних показників: частка внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи, інвестиції на охорону та раціональне використання природних ресурсів, коефіцієнт введення в дію основних засобів в туристичну галузь регіону, роль регіону у формуванні валовій доданій вартості туристичної галузі країни, інвестиції у розвиток

культури, туристичної і рекреаційно-курортної сфери.

- частка внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні

$$\text{роботи: } PV = \frac{PV_p}{PV_k}$$

де PV_p , PV_k - поточні витрати на наукові та науко-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій регіону та країни відповідно, тис.грн;

- інвестиції на охорону та раціональне використання природних ресурсів

$$KI = \frac{KI}{N} 10000$$

Де KI – капітальні інвестиції на охорону та раціональне використання природних ресурсів, тис. грн;

- коефіцієнт введення в дію основних засобів в туристичну галузь регіоні

$$K_{\text{введ}} = \frac{B_s}{OF}$$

Де B_s - вартість уведених в дію основних фондів, тис. грн.,

OF - вартість фондів на кінець відповідного періоду, тис. грн.,

- роль регіону у формуванні валовій доданій вартості туристичної галузі країни

$$Ч_{ВДВ} = \frac{ВДВ_p}{ВДВ_k}$$

Де $ВДВ_p$, $ВДВ_k$ - валова додана вартість туристичної галузі регіону та країни відповідно, тис, грн.;

- інвестиції у розвиток культури, туристичної і рекреаційно-курортної сфери

$$I = \frac{I}{N} 10000$$

Де I - інвестиції в туристичну галузь регіону, тис. грн.

Важливо також згадати і про трудовий потенціал, як прогнозовану інтегральну здатність групи, колективу, працездатного населення країни, регіону до продуктивної трудової професіональної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності [9, с. 214].

У потенціал туристичної галузі входить частина трудового потенціалу, яка може задовольнити потреби туристичної сфери у кваліфікованому та високопрофесійному персоналу, який створює належні умови для функціонування та розвитку туризму в регіоні.

Трудовий потенціал пропонуємо оцінювати за такими показниками:

- рівень зайнятості працездатного населення:

$$H_{mp} = \frac{Ч_{ean}}{S_{per}}$$

де $Ч_{ean}$ - чисельність економічно активного населення, ос.;

- рівень середньомісячної заробітної праці в галузі:

$$З_{np} = \frac{З_n}{N_{15-70}}$$

Де $З_n$ - чисельність зайнятого населення, ос.;

N_{15-70} - населенням віком 15-70 років у регіоні, ос.,

- рівень кваліфікації туристичної галузі регіону:

$$P_{kвал} = \frac{K_{kвал}}{N}$$

Де $K_{kвал}$ - кількість фахівців вищої кваліфікації, які зайняті в туристичній галузі області, ос..

- рівень середньомісячної заробітної праці в галузі:

$$P_{зп} = \frac{ЗП_p}{ЗП_k}$$

Де $ЗП_p, ЗП_k$ - середньомісячна заробітна плата одного працюючого у туристичній галузі в регіоні та країні відповідно, грн..

Критерієм достатності та відповідності вимогам ринкового середовища цього елемента туристичного потенціалу повинна стати відсутність негативних

відгуків з боку туристів на працівників індустрії туризму в регіоні та задоволеність власників відповідних підприємств своїми працівниками, а працівників умовами праці.

Фінансовий потенціал розглядається як загальний обсяг фінансових ресурсів, які утворюються за рахунок усіх джерел у межах певної адміністративно-територіальної одиниці [16, с.444]; як наявність і збалансованість коштів за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фізичних чи юридичних осіб [6, с.390] або як поєднання наявних фінансових ресурсів та їх резервів [8, с.67].

Частковий інтегральний індекс фінансового потенціалу туристичної галузі регіону забезпечує обґрунтування рішень щодо забезпечення туристичної галузі регіону фінансами. Розраховується за допомогою наступних первинних показників:

- рівень дебіторської заборгованості:

$$ДЗ = \frac{ДЗ_p}{ДЗ_k}$$

де $ДЗ_p, ДЗ_k$ - кредиторська заборгованість у туристичних підприємств регіону та країни відповідно, тис. грн.;

- рівень результативності галузі:

$$\Phi P = \frac{\Phi P_p}{\Phi P_k}$$

Де $\Phi P_p, \Phi P_k$ - фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування туристичних підприємств регіону та країни відповідно, тис. грн.

- рівень прибутковості галузі, ефективність державних органів:

$$Ч_{np} = \frac{Ч_{np_p}}{Ч_{np_k}}$$

Де $Ч_{np_p}, Ч_{np_k}$ - питома вага прибуткових підприємств туристичної галузі регіону та країни відповідно, %.

Фактично фінансовий блок повинен вказувати на ефективність функціонування туристичної індустрії, відповідно чим вище значення будуть мати показники ефективності, тим вищий рівень туристичного потенціалу повинен мати певний регіон.

Важливою складовою потенціалу туристичної галузі, з точки зору впливу державного управління на його розвиток, є організаційний потенціал. Оперативне вирішення глобальних та поточних проблем туристичних підприємств державними установами забезпечить відновлення туристичних потоків навіть у раніше непривабливих регіонах країни.

Тому цей блок туристичного потенціалу слід оцінювати за такими показниками як: ефективність державних органів; результативність адміністративних процедур; наявність регіональних цільових програм і стратегій з розвитку туризму; рівень подієвості регіону; фінансування туристичної галузі. Розрахунок даної групи показників може бути досить складним, оскільки передбачає проведення Польових досліджень та стеження за подіями, що стосуються державного управління для збору оперативних даних. Відповідно до цього можна отримати суб'єктивні висновки, але у випадку налагодження належного державного управління, спрямованого на стимулювання розвитку регіонального туризму, достовірність даних буде підвищуватись.

Інформаційний потенціал характеризує інформаційну оснащеність суб'єктів господарювання регіону щодо ринку туризму, технічну оснащеність туристичного процесу зв'язком, телекомунікаціями та комп'ютерною технікою і технологіями [11].

Справа в тому, що сучасні туристи зазвичай бажають заздалегідь ознайомитись із місцями, куди вони збираються на відпочинок, а тому наявність добре розвинутої інформаційної мережі сама по собі свідчить про стан розвитку туризму і може стимулювати до активних дій з боку бажаючих в цьому напрямку. Зважаючи на це дані щодо розвитку інформаційної складової пропонується оцінювати за показниками забезпеченості доступу до мережі

Інтернет; стаціонарного телефонного зв'язку; доступу до Wi-Fi; кількості та ефективності рекламних звернень; кількості проведених виставок, конференцій, презентацій.

Таким чином, структура потенціалу туристичної галузі регіону є складним поняттям, яке містить комплекс елементів, що характеризують можливості та перспективи розвитку туристичної діяльності у регіоні. Для оцінки потенціалу туристичної галузі регіону в роботі визначено шість груп показників, кожна з яких характеризує окрему частину загального туристичного потенціалу. Варто відмітити, що значна частина досліджених методик оцінки туристичного потенціалу передбачають його оцінку саме на основі природно-рекреаційного потенціалу, а ці поняття ототожнюються. Можна з цим явищем погодитись, але запропонований підхід передбачає більш широкий розподіл та числову оцінку можливих факторів впливу на туристичний потенціал регіону.

Література:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: Методика та методологія аналізу, термінологія, районування. - К.: Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2001. - 395 с.
2. Бутко М. П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції : монографія / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 232 с.
3. Бутко М.П. Генезис економічної теорії та методологічні підходи до оцінки туристичного потенціалу регіону / М.П. Бутко, О.О. Самко // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 33-38.
4. Бутко М.П., С.Зеленський, О.Акименко. Сучасна проблематика оцінки інвестиційної привабливості регіону//Економіка України. - 2005. - №11. - С.30-37.
5. Ватченко О. Б. Науково-методичні засади соціально-економічного розвитку потенціалу регіону: аспекти якості життя : монографія / О. Б. Ватченко ; Дніпропетр. держ. фін. акад. – Д. : ДДФА, 2010. – 116 с.

6. Герасимчук З.В. Теоретичні аспекти раціонального використання та охорони туристичних ресурсів / З.В. Герасимчук, Л.Ю. Матвійчук // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. - №2 - Луцьк: РВВ Вежа ВНУ імені Лесі Українки, 2011. - С.171-180.
7. Гринащук І. І. Фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці: сутність, проблеми розвитку та оцінювання / І. І. Гринащук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 66–72.
8. Долішний М. І. Регіональна політика: методологія, методи, практика / М. І. Долішний – Львів: НАН, Інститут регіональних досліджень, 2001. – 700 с.
9. Зелінський І. Про статистичну оцінку рекреаційно-оздоровчого забезпечення населення в регіоні. - В зб. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України: основи методології і апробаційні розрахунки // Регіональна економіка. Додаток "Регіони України. Економіко-статистичні порівняння". - 2001. - № 2.
10. Куцай Н. С. Проблеми дослідження підходів до трактування поняття «інноваційний потенціал регіону» [Електронний ресурс] / Н. С. Куцай. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/node/741>.
11. Лужанська Т. Ю., Махлинець С. С., Тебляшкіна Л. І. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи: Навчальний посібник./ За редакцією д. г. н., професора Волошина І. М. - К.: Кондор, 2008. — 385 с.
12. Мацола В. І. Рекреаційно-туристичний комплекс України / Мацола В. І. - Л. : [б. в.], 1997. - 259 с.
13. Святохо Н. В. Концептуальные основы исследования туристского потенциала региона // Экономика и управление. - 2007. - №2. - С.30-36.
14. Стафійчук В. І. Рекреалогія : навч. посіб. / В. І. Стафійчук. - 2-ге вид. - К. : Альтерпрес, 2008. - 264 с.

15. Фінансово-економічний словник / упоряд. : А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
16. Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія : навч. посіб. / Н. В. Фоменко. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 312 с.
17. Черчик Л.М., Коленда Н.В. Стратегічний потенціал рекреаційної системи регіону: теорія, методологія, оцінка. Монографія. - Луцьк: ЛНТУ, 2008. - 235 с.
18. Щепанський Е.В. Науково-методичні засади стимулювання розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / Наук.-дослід. екон. ін-т Мін-ва економіки та з питань європ. інтеграції України. - К., 2003. -17 с.
19. Коржунова Н.В. Теоретико-методологічні засади дослідження рекреаційного господарства України//Економіческие инновации, 2007, №26.-С.76-84.
20. Рысин Л. П., Полякова Г. А. Влияние рекреационного лесопользования на растительность // Природные аспекты рекреационного использования леса. – М.: Наука, 1987. – С. 4 – 26.
21. Генсирук С.А. Рекреационное использование лесов / С.А. Генсирук, М.С. Нижник, Р.Р. Возняк. – К. : Урожай, 1987. – 245 с.
22. Кулакова Л. И. Современные ландшафты и хозяйственная деятельность: книга для учителя / Л. И. Кулакова - М.: Просвещение, 1983. - 159 с.
23. Оценка рекреационного потенциала староосвоенного региона (на примере Белгородской области): монография / А. Н. Петин, И. С. Королева, М. Е. Корнеева. - Белгород: Изд-во БелГУ, 2010. - С. 53-61.
24. Гаврилов А.И. Развитие ресурсного потенциала туризма на региональном уровне: социально-экономические факторы / А.И. Гаврилов// Проблемы теории и практики управления. – 2011.-№11. –С.50-55.

МИРОВАЯ ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА И ЛОГИСТИКА: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Владимиров С. А.

академик Российской академии естествознания, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и логистики Северо-Западного института управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС); профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения г. Санкт-Петербург, РФ

Введение

Ведущей отраслью материального производства является транспорт, без которого было бы невозможно преодоление территориального разрыва между производством и потреблением товаров и услуг [1]. По данным Всемирного банка, мировой транспортный рынок оценивается в 4,2 трлн. долл. (6,8% мирового ВВП) [2]. Как и сама глобальная экономика, транспорт превратился в очень сложную, взаимозависимую, ориентированную на передовые технологии отрасль, потребляющую значительную часть мировых энергетических и природных ресурсов. Транспорт подразделяют на сухопутный (железнодорожный и автомобильный), водный (морской и речной), воздушный, трубопроводный.

Таблица 1

Основные параметры мировой транспортной системы [2]

№ п.п.	Параметр	Вид транспорта					
		Сухопутный		Водный		Воздуш- ный	Трубо- проводный
		Железно- дорожный	Автомобильный	Мор- ской	Реч- ной		
1	Протяженность, млн.км	13,2	27,8	-	0,9	-	2,0
2	Грузоперевозки, % от мирового объема	9,0	13,0	62,0	4,0	1,0	11,0
3	Перевозки пассажиров, % от мирового объема	11,0	82	1,0	3,0	3,0	-
4	Численность занятых, млн.чел.	Превышает 100 млн. человек (население Филиппин)					

Автомобильный транспорт с середины 20-го века стал ведущим среди видов сухопутного транспорта. Протяженность его сети растет, и достигла в настоящее время 27,8 млн. км, причем около 1/2 приходится на США, Индию, Россию, Японию, Китай. По уровню автомобилизации в мире лидируют США и страны Западной Европы. Автомобильному транспорту принадлежит также первенство в объеме пассажирских перевозок — 82 % мирового объема.

Железнодорожный транспорт уступает автомобильному по объему перевозимых грузов (9 % мирового объема), но по-прежнему остается важным видом сухопутного транспорта. Мировая железнодорожная сеть в целом сложилась еще в начале XX в., ее протяженность сейчас составляет 13,2 млн. км при значительной неравномерности размещения. Хотя железные дороги имеются в 140 странах мира, более 1/2 их общей длины приходится на "первую десятку стран": США, Россию, Канаду, Индию, Китай, Австралию, Аргентину, Францию, ФРГ и Бразилию. Особенно по густоте сети выделяются страны Европы. Но наряду с этим имеются огромные пространства, где железнодорожная сеть очень редка или отсутствует.

Трубопроводный транспорт - активно развивается благодаря быстрому росту добычи нефти и природного газа и тому территориальному разрыву, который существует между главными районами их добычи и потребления. Трубопроводный транспорт составляет 11 % от объема мирового грузооборота при протяженности сетей – более 2,0 млн. км.

Водный транспорт, прежде всего, характеризуется выдающейся ролью морского транспорта. На него приходится 62 % мирового грузооборота, он также обслуживает около 4/5 всей международной торговли. Именно благодаря развитию морского транспорта океан уже не разделяет, а соединяет страны и континенты. Общая протяженность морских трасс составляет миллионы километров. Морские суда транспортируют главным образом массовые грузы: нефть, нефтепродукты, уголь, руду, зерно и другие, причем обычно на расстояние 8 — 10 тыс. км. "Контейнерная революция" на морском транспорте привела к быстрому росту перевозок и так называемых генеральных грузов —

готовых изделий и полуфабрикатов. Морские перевозки обеспечиваются морским торговым флотом, общий тоннаж которого превышает 456 млн. т. Первенство в мировом судоходстве принадлежит Атлантическому океану, второе место по размерам морских перевозок занимает Тихий океан, третье — Индийский. Очень большое влияние на географию морского транспорта оказывают международные морские каналы (особенно Суэцкий и Панамский) и морские проливы (Ла-Манш, Гибралтарский и др.).

Внутренний водный транспорт — старейший вид транспорта. Сейчас он занимает по длине сети последнее место в мировой транспортной системе. Развитие и размещение внутреннего водного транспорта в первую очередь связано с природными предпосылками — наличием рек и озер, пригодных для судоходства, Амазонка, Миссисипи, Волга, Обь, Енисей, Янцзы, Конго имеют большую пропускную способность, чем самые мощные железнодорожные магистрали. Но использование этих предпосылок зависит от общего уровня экономического развития. Поэтому по грузообороту внутренних водных путей в мире выделяются США, Россия, Канада, ФРГ, Нидерланды, Бельгия, а также Китай. Большое значение в некоторых странах имеют также судоходство по искусственным путям и озерное судоходство.

Воздушный транспорт. Этот вид наиболее скоростного, но достаточно дорогостоящего транспорта играет важную роль в международных пассажирских перевозках. Его преимущества кроме скорости — качество поставок, географическая мобильность, позволяющая легко расширять и менять трассы. Сеть регулярных авиалиний теперь опоясывает весь земной шар, протягиваясь на миллионы километров. Ее опорные точки — более 5 тысяч аэропортов. Главные воздушные державы мира — США, Россия, Япония, Великобритания, Франция, Канада, ФРГ.

Все пути сообщения, транспортные предприятия и транспортные средства в совокупности образуют мировую транспортную систему. Объем и структура транспортных перевозок, как правило, отражают уровень и структуру экономики, а география транспортной сети и грузопотоков — размещение

производительных сил [8, 129]. Количественными показателями транспортной системы являются: протяжённость путей сообщения, численность занятых, грузо- и пассажирооборот. Во-первых, это относится к мировой транспортной сети, общая протяженность которой превышает 50 млн. км. Во-вторых, это относится к транспортным средствам. Достаточно сказать, что перевозки грузов по железным дорогам осуществляют более 210 тыс. локомотивов и миллионы железнодорожных вагонов, по автодорогам — свыше триллиона автомобилей, по морским трассам — более 90 тыс. судов, а по воздушным трассам — более 30 тыс. рейсовых самолетов. Общая грузоподъемность всех перевозочных средств мирового транспорта уже превысила 2,0 млрд. тонн. В-третьих, это относится к работе транспорта, который ежегодно перевозит свыше 110 млрд. т грузов и более триллиона пассажиров. Численность занятых на транспорте превышает 100 млн. человек (что можно сравнить со всем населением Филиппин).

Основные параметры мировой транспортной системы. Изменение транспортёмкости мирового хозяйства характеризуется известной устойчивостью за послевоенный период: и суммарный грузооборот, и общий пассажирооборот росли примерно такими же темпами (с некоторым отставанием), как и общий валовой продукт, рассчитанный в неизменных ценах. За этот период удельный мировой грузооборот на 1 т произведенной продукции вырос на 1/3, а душевой грузооборот и километрическая подвижность населения выросли в 3,5—4 раза. Можно отметить динамизм развития перевозок — объем перевозочной работы вырос более чем в 7 раз, а к 2020 г. вырастет еще в 1,2— 1,3 раза. Огромное влияние на развитие всех видов транспорта оказала "контейнерная революция", в результате которой производительность труда на транспорте возросла в 7 — 12 раз.

В мировом грузообороте резко выделяется морской транспорт, доля которого постепенно возрастала и до сих пор почти не снижается с 52 до 62%. То же можно сказать и о доле в пассажирообороте легкового автомобильного индивидуального транспорта — с 57 до 60%. Происходит интенсивное

изменение структуры перевозок между отдельными видами транспорта. Так, в грузообороте соотношение между железнодорожным и его главным конкурентом автомобильным транспортом изменилось с 4:1 до 1,2:1, с последующим ростом-превышением доли автотранспорта. Доля трубопроводов выросла с 4,2% до 12,8%. В пассажирообороте воздушный транспорт приблизился к уровню железнодорожного — соответственно 10,0% и 10,2%, а к 2020 г. должен превзойти его.

Мировая транспортная система неоднородна, и в ней можно выделить транспортные системы экономически развитых и развивающихся стран, несколько региональных неоднородных транспортных систем: Северной Америки, Зарубежной Европы, стран СНГ, Азии, Латинской Америки, Австралии. Густота транспортной сети, в наибольшей мере характеризующая обеспеченность ею, в большинстве развитых стран составляет 50 — 60 км на 100 км территории, а в развивающихся — 5-10 км. В экономически развитых странах сосредоточено более 80% мирового автомобильного парка, в них находится почти 2/3 всех портов мира, выполняется 3/4 мирового грузооборота. Для этой транспортной подсистемы характерен также высокий технический уровень.

С момента зарождения транспорт оказывал сильное влияние на окружающую среду. Главным загрязнителем атмосферы является автомобильный транспорт, воздушный транспорт и железнодорожный транспорт, эти виды транспорта создают также "шумовое загрязнение" и требуют больших площадей для сооружения магистралей, заправочных станций, стоянок, вокзалов и т.д. (за исключением воздушного). Водный транспорт главным образом служит источником загрязнения нефтью океанов и внутренних вод.

Особую часть мировой транспортной системы составляют транспортные коридоры и узлы. В систему международных транспортных коридоров входят также экспортные и транзитные магистральные трубопроводы. Создавшиеся в конце прошлого века транспортные коридоры,

проходящие через территории нескольких стран, объединяют сразу несколько видов транспорта. Из совокупности маршрутов они превратились в систему управляющих центров перевозок и транспортных узлов, которые постепенно приобрели функции управления тарифной политикой. В узлах, обеспеченных надежными и скоростными транспортными связями — воздушными и морскими контейнерными линиями — создаются крупные специализированные транспортно-распределительные центры международного значения (Париж, Марсель, Франкфурт-на-Майне, Мюнхен и др.).

Научно-техническая революция оказала большое воздействие на «разделение труда» между отдельными видами транспорта. В мировом пассажирообороте внеконкурентное первое место (около 4/5) теперь принадлежит автомобильному транспорту, в мировом грузообороте — морскому транспорту (почти 2/3). Характерным результатом научно-технической революции на мировых транспортных рынках является постоянный рост конкурентоспособности различных видов транспорта, усиление потенциальной возможности их взаимозаменяемости, развитие интермодальных сообщений. Наиболее острой конкуренции на транспортных рынках подвержены сухопутные виды транспорта — железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, а также речной — особенно в тех случаях, когда они обеспечивают доставку грузов до морских портов. Проходящая параллельно с научно-технической революцией монополизация транспортных средств только обостряет конкуренцию.

Воздействие государства на развитие и функционирование транспорта. Транспорт широко используется как орудие региональной политики. В условиях усиления избыточности и противоречивости развития транспорта усиливаются протекционистские и дискриминационные экономические, фискальные и правовые меры государства, направленные на смягчение конкуренции и защиту национальных транспортных компаний [6]. Усиливается использование «своих» транспортных средств для расширения «невидимого» экспорта (перевозки грузов иностранных фрахтователей и т.д.).

Взаимодействие и переплетение этих факторов, вызывает сложное противоречивое развитие всей мировой транспортной системы. С одной стороны, общая тенденция — ускорение транспортного процесса: скоростные железные дороги, контейнерные сообщения, быстроходные специализированные суда, с другой — снижение ходовых скоростей судов, чтобы поглотить избыточность тоннажа, снижение скоростей и на других видах транспорта с целью уменьшения энергозатрат. Противоречивые и взаимодополняющие тенденции — формирование мощных полимагистралей, транспортных коридоров для повышения эффективности транспортного процесса. С другой стороны, дисперсия транспортных потоков, строительство сравнительно мелких высокоспециализированных транспортных средств, контейнеров с четкой «адресностью» назначения, развитие фидерных путей сообщения, обеспечивающих подвоз-развоз [7].

Обостряются противоречия между развитием подвижного состава и постоянных устройств, между линейными и узловыми элементами системы. Возможности портов обычно отстают от перевозок, образуются иерархические системы портов с целью концентрации капиталовложений, в то же время усиливается конкуренция между ними. Возникают диспропорции между портами стран-отправителей и портами стран-получателей. Отсюда — усиление тенденции избежать портовых устройств, организовать бесперегрузочные системы (суда «река-море», баржевозы, паромы, накатные суда и т.д.) [5].

Одна из причин избыточности транспортных мощностей — обострение конкуренции между железнодорожным и автомобильным транспортом (в США затраты у автотранспорта — 60%, тогда как доля в грузообороте — 26%, а доля в энергопотреблении транспорта — 85%). От «перехвата» грузов автомобильным транспортом и от «вторжения» автомобиля в сферу железных дорог экономика США теряет, по некоторым подсчетам, около 2 млрд. долл. в год.

Стоимостные характеристики перевозок любой продукции (транспортный

тариф) отражаются непосредственно на ее конечной цене, прибавляются к затратам на производство, влияют на конкурентоспособность продукции и зону ее сбыта. Городской транспорт субсидируется в основном государством, региональными и местными органами власти. Однако их участие в этом различно. В одних странах государственные инвестиции обеспечивают всю сумму единовременных и текущих затрат (Бельгия, Голландия), в других они практически не используются (Канада, Дания, Великобритания).

Эти типичные для современной и перспективной транспортной ситуации тенденции и процессы, тесно взаимодействующие с процессом мирового развития, требуют тщательного исследования на междисциплинарном уровне. Между тем общий уровень изученности мирового транспорта как системы стал снижаться.

Анализ мировых тенденций развития транспорта показывает, что ни одна страна не способна контролировать риски собственной экономики, не имея сильных транспортных позиций. Мировые тенденции в развитии транспорта свидетельствуют, что закончен период протекции по отношению к видам транспорта и перевозчикам. На современном этапе мировая транспортная система характеризуется большой зависимостью от информационных технологий и развивается по следующим направлениям: увеличение пропускной способности транспортных путей, повышение безопасности движения, появление принципиально новых транспортных средств, увеличение вместимости и грузоподъемности транспортных средств, увеличение скорости передвижения, своевременности, ритмичности и экологичности функционирования транспортной системы. Новые требования клиентуры к качеству транспортного обслуживания отодвигают затраты на второй план.

Усилия большинства стран направлены на повышение конкурентоспособности национального транспорта и отказ от системы квот, а также от тарифных и других ограничений. Их заменяет гармонизация транспортного законодательства; рынок транспортных услуг стал усложняться,

все сегменты транспортного процесса и логистики стали интегрироваться. Как естественный результат - развитие транспортной инфраструктуры нового типа - транспортно-складские и товаротранспортные комплексы, которые образовали объединенную систему взаимодействия; транспортные центры стали управляющими элементами системы, что позволило оптимизировать "сквозные" тарифы.

Это привело к переходу точки прибыльности из процессов физической перевозки в область транспортно-логистических услуг. На этом фоне усиливаются требования к экологичности транспорта. Отсюда стремление поддерживать приемлемую долю транспортной составляющей в цене конечной продукции при соблюдении жестких норм по экологии и безопасности.

В долгосрочной перспективе в странах с рыночной экономикой ожидается дальнейшее развитие НТП на транспорте. Структура сети путей сообщения претерпит существенные изменения. НТП на транспорте позволит существенно улучшить его экономические показатели, повысить качество обслуживания клиентуры и безопасность движения. На транспорте намечаются широкое использование маркетинга, изучение спроса, введение учета потребностей, применение моделирования и т.д. Ожидается освоение на всей сети путей сообщения компьютерной системы Райлинка (соединяющей между собой в настоящее время железные дороги, клиентов и банки) или другой аналогичной ей системы, что позволит включить транспорт в сеть коммерческих обменов.

Существенные изменения произойдут в парке транспортных средств. Их численность несколько возрастет, и заметно увеличится доля прогрессивных видов тяги. Повысится доля специализированного подвижного состава, его грузоподъемность и удельная мощность. Современными учеными и изобретателями разработан инновационный транспорт, поражающий воображение. Представьте, что более чем миллиард автомобилей, которые путешествуют по всему миру и потребляют триллионы долларов в виде материальных ресурсов, топлива и вредных выбросов, работают без выбросов в течение 100 лет только

на 8 граммах топлива каждая! - В США разрабатывается новый тип автомобильных двигателей из одного из самых плотных материалов, известных в природе: тория, имеющего огромный потенциал производства тепла путем использования лазерных нанотехнологий.

Безусловно, перспективными инновационными транспортными средствами являются дирижабли, подводные круизные и грузовые корабли (особенно для Арктики), струнный транспорт, частные космические аппараты вплоть до туров на Луну и Марс [2].

При переходе к интенсивному, инновационному, социально ориентированному типу развития Россия стремится стать одним из лидеров глобальной экономики, что требует активной позиции государства по созданию условий для социально-экономического развития, прежде всего в целях повышения качества транспортных услуг, снижения совокупных издержек общества, зависящих от транспорта, повышения конкурентоспособности отечественной транспортной системы и качества жизни населения через доступ к безопасным и качественным транспортным услугам, усиления инновационной, социальной и экологической направленности развития транспортной отрасли, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество.

Новая редакция Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года утверждена распоряжением Правительства от 11 июня 2014 года №1032-р разработана с учётом Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года, Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу, Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007–2010 годах и на период до 2015 года, Стратегии развития авиационной промышленности на период до 2015 года, Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегии развития железнодорожного

транспорта в Российской Федерации до 2030 года, Перспектив развития сети автомобильных дорог на территории Российской Федерации (подпрограмм «Дорожное хозяйство» и «Развитие скоростных автомобильных дорог на условиях государственно-частного партнерства») и других отраслевых стратегий в сфере промышленности, энергетики, лесного комплекса и сельского хозяйства, стратегии социально-экономического развития регионов России [3]. Оптимальным уровнем для увязки стратегии развития транспортной системы с региональными приоритетами признан уровень федерального округа.

Цели современной Транспортной стратегии России: формирование единого транспортного пространства России на базе транспортно-экономического баланса страны, предусматривающего гармоничное опережающее развитие эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение движения потоков пассажиров, товародвижения, снижение транспортных издержек в экономике, рост предпринимательской и деловой активности, непосредственно влияющей на качество жизни и уровень социальной активности населения; обеспечение доступности, объема и конкурентоспособности транспортных услуг для грузовладельцев в соответствии с потребностями инновационного развития экономики страны; создание необходимых условий для соответствующего уровня общенациональной безопасности и снижения террористических рисков; снижение негативного воздействия транспортной системы на окружающую среду.

Развитие транспортной инфраструктуры, повышение конкурентоспособности товаров и услуг *играет ключевую роль в реализации транспортной стратегии.* Необходимо полностью использовать транзитный потенциал, связанный с особым географическим положением страны, как естественного транспортного коридора, соединяющего Европейский, Азиатско-Тихоокеанский регионы и Американский континент (прежде всего создание надёжного и эффективно действующего механизма перевозок между Европой и Азией по Транссибирскому маршруту, воссоединенному с Транскорейской

железной дорогой и железными дорогами Монголии в качестве одного из основных маршрутов доставки контейнеров из Китая в Европу *и в перспективе строительство Азиатско-Тихоокеанской железнодорожной магистрали: Сингапур - Бангкок - Пекин - Якутск - туннель под Беринговым проливом - Ванкувер - Сан-Франциско - Денвер*); повышение уровня безопасности транспортной системы; снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду [9, 165].

Наметившаяся за последнее время открытость национального транспортного рынка предъявляет новые требования к уровню конкурентоспособности транспорта. Со всей очевидностью обнаруживаются ограничения, связанные с неразвитостью единой транспортной системы, разногласиями в налоговой, тарифной, инвестиционной политике, что свидетельствует об отсутствии единой транспортной политики, эффективных механизмов ее формирования и реализации [10, 36].

В современной транспортной системе особое место занимает пространственная мобильность населения, которая пока не адекватна не только требованиям инновационного типа экономического роста, но и потребностям рыночной экономики. Исследования показывают, что, в целом, мобильность населения в России существенно ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Согласно оценкам, до 1/3 регионов находятся за чертой бедности, население этих регионов не имеет экономических возможностей покинуть эти регионы, что, в частности, может служить объяснением того, почему в России не наблюдается сближения регионов по уровню доходов [11, 82].

Заключение

Д. И. Менделеев утверждал, что транспорт – это центр гравитации страны. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, инвестиции в мировую транспортную систему до 2030 г. должны составить более \$11 трлн, в том числе в развитие железных дорог – \$5 трлн. Транспортная система Российской Федерации является частью мировой транспортной системы. В России объём инвестиций в инфраструктуру транспорта едва

достигает 2 % от ВВП, тогда как средний показатель в большинстве стран мира составляет не менее 4 % от ВВП.

В ближайшие годы в нашей стране могут возникнуть серьезные инфраструктурные ограничения транспортной доступности отдельных регионов и товародвижения в международных и внутренних перевозках. Возможна потеря Россией отдельных перспективных мировых товарных рынков. Транспортная система может стать фактором торможения экономического роста. Доля грузов, перевозимых морским транспортом, составляет в российском грузообороте менее 1 %. В то же время именно морской транспорт является основным транспортным средством мировой торговли, растущего международного производства. Отношение объема грузов, фактически перевезенных в контейнерах по железным дорогам РФ, к общему объему грузопотоков страны составляет всего 5 %, тогда как в европейских странах - 30 %. Отношение же перевозок в контейнерах к объемам перевозок контейнеропригодных грузов составляет 55 %, тогда как в европейских странах этот показатель равен 90 %. На китайских углевозных дорогах идут составы грузоподъемностью 40 тыс. т, по российским дорогам общего назначения не более 4 тыс. т.

Определенные трудности имеются в недостаточном развитии подъездных путей к крупным транспортным узлам и пограничным пунктам пропуска. До сих пор сохраняется практика прохождения поездов Транссиба через крупные города Сибири и Дальнего Востока без железнодорожных объездов или туннелей. Значительная часть сортировочных горок и хозяйственных дворов располагается в центрах таких городов, что существенно снижает конкурентные преимущества этой основной железнодорожной магистрали Сибири и Дальнего Востока.

Реализация Транспортной стратегии Российской Федерации, координация на основе ее положений действий всех ветвей и уровней власти, бизнеса, различных слоев общества обеспечит наиболее эффективное использование возможностей транспорта в интересах социально-

экономического развития России, решения вышеуказанных системных социально-экономических проблем.

Литература:

1. Мишарин А.С. Транспортная стратегия Российской Федерации: цели и приоритеты //Иновационный транспорт. 2015. № 1 (15). С. 3-7.
2. Бондур В.Г., Левин Б.А., Розенберг И.Н., Цветков В.Я. Космический мониторинг транспортных объектов. Учебное пособие /Москва, 2015.
3. Лёвин Б.А., Круглов В.М., Матвеев С.И., Коугия В.А., Цветков В.Я. Геоинформатика транспорта (монография)/ Международный журнал экспериментального образования. 2015. № 3-2. С. 223.
4. Лapidус Б.М., Мачерет Д.А., Фортон В.Е., Железнов М.М., Махутов Н.А., Мирошниченко О.Ф., Колесников В.И., Левин Б.А., Пехтерев Ф.С., Фомин В.М., Титов Е.Ю., Розенбнрг Е.Н., Коссов В.С., Верескун В.Д., Лapidус В.А., Белый С.Н., Корчагин А.Д., Рышков А.В. Научное обеспечение инновационного развития и повышения эффективности деятельности железнодорожного транспорта /Коллективная монография членов и научных партнеров Объединенного ученого совета ОАО "РЖД" / Под редакцией д-ра экон. наук, проф. Б.М. Лapidуса. Москва, 2014. (Москва).
5. Барышников С.О., Разухина А.А. Алгоритм оптимального планирования работы портовых перегрузочных машин /В сборнике: Морское образование: традиции, реалии и перспективы материалы научно-практической конференции. 2015. С. 7-14.
6. Владимиров С.А. О безупречном внеидеологическом критерии (индикаторе) макроэкономической эффективности государственного бюджета (ВВП)//Финансы и кредит. 2006. № 18 (222). С. 54-60.
7. Владимиров С.А. О сущности и основных направлениях регулирования сбалансированности и эффективности макроэкономических состояний //Журнал экономической теории. 2010. № 1. С. 9.

8. Владимиров С. Модель сбалансированной макроэкономической системы // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 5. С. 126-134.
9. Владимиров С.А. Методология оценки и анализа экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве / диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2007/
10. Владимиров С.А. О некоторых причинах несбалансированности экономических систем и направлениях налоговой политики // Налогожурнал. 2010. № 2. С. 34-42.
11. Горбунов А.А. Транспорт-механизм развития региона // Научно-аналитический журнал Обозреватель - Observer. 2014. № 7 (294). С. 78-83.

SPECIFIC FEATURES OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE VARIOUS FORMS OF ORGANIZATION IN THE FARMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Bencheva N.A.,

Professor, Ph.D.

Vice Rector, Head of Department "Management and Marketing"

Tepavicharova M.I.,

Associate Professor, Ph.D.

Lecturer in Department "Management and Marketing"

Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria

Introduction

The particular features and the conditions under which the production activities in the agricultural farms are carried out them significantly from the holdings in other industries. This directly affects the human resources management. The implementation of the main activities in them is influenced by the *following characteristics of the agricultural production*:

- *The main means* for production in the agricultural farms is the **land**. The productivity of the different crops depends largely on its qualitative characteristics. The workers in the farms in the agricultural sector should have a certain amount of knowledge about its characteristics and properties to be able to carry out well their job obligations.
- *The main subject* of the activities in agriculture are **living organisms - plants and animals**. They are the leading element of the work technology in the farms. Their reproduction and development depend on the climatic and biological laws. The employees in the agricultural farms should have a sufficient amount of knowledge and experience to be able to objectively assess their condition. The accurate estimation ensures adequate impact on them and the achievement of high production results.
- *Non-coincidence of the working and production periods*. This implies **seasonality** in the crop farms. Knowledge of this feature requires a search for opportunities to smooth out periods of varying intensity. Various options to

optimize the work in the holdings may be researched through application of flexible forms of organization.

- *Complete dependence on the influence of the climatic conditions*. This requires excellent professional training of the management personnel to respond adequately to the climate changes and to derive maximum benefit from the volatility of the weather.

The strong dependence on these features, as well as the slow process of modernization and restructuring of the farms in the country, are a prerequisite for practically diverse forms of organization of production to coexist in agriculture. Subsequently, specific features of the management of the human resources in them are observed.

The purpose of this article is to reveal the specific peculiarities of the human resources management in the various forms of organization in the farms of the agricultural sector.

Features of human resources management in the agricultural sector at the Physical-Person form of organization

Especially widespread is the Physical-Person form of organization prevalent in the so-called *Holdings of Physical Proprietors*. This is a specific organizational structure which combines the characteristics of the family business and the peculiarities of the agricultural production. Their share by 2014 is 96% of all registered farms in the agricultural sector in Bulgaria[1]. The main characteristics of the human resources management in these farms are[5]:

- The ownership of the business is combined with management of the human resources who are related in kinship or marriage.
- The family members provide economic, cultural and social capital for the activity and participate in it intellectually, emotionally or immediately through labour.
- The style of management of each successive owner is an expression of the family philosophy of the development of the farm. It is transmitted from generation

to generation to chosen heirs.

- The whole family or part of them live on the territory of the farm /or close to it/ and is surrounded by a local circle of relatives, friends and other groups which form a specific social and cultural environment.

The privilege to count with the support of his/her family members' views on their business development is accompanied with increased responsibility for the owner of these Physical-Person farms. This requires a thorough assessment of the expected results for riskier decisions, the delay of some of them or the adoption of options with lower efficiency and risk.

The motivation and emotional orientation of the owner of such Physical-Person holding is aimed at creating, building and maximizing the performance of the activities. He/she strives to create and maintain their own image above all, and subsequently, to enhance the image of the farm. His/her goal is aimed at maximizing the results of the activity, because depending on their volume, he/she realized his/her income[4]. In this sense, his/her motivation is logically aimed at longer term and the increase of the stability of the holding. Achieving this goal is temporarily paid-off by personal "sacrifices" and postponement of the satisfaction of his/her current daily needs.

The owners of a Physical-Person holding are personally tied to the staff. They have daily contacts with each other and often react emotionally to the problems and conflicts. On the basis of the rights and responsibilities which provides the status of the owner, they tend to centralize their authority. As a result, the applied management style is relatively close to the authoritarian.

In this type of farms the formal organizational structure hardly exists. This explains the difficulties in the implementation of the main activities of the human resources management.

Features of the human resources management in the agricultural sector in the collective forms of organization

Following the country's accession to the European Union, a trend towards

concentration of land and farm consolidation of the agricultural sector is present, thus causing changes in the structure of the workforce. A decrease of family labor is evident, balanced by non-related workforce, due to the increased number of farms of *Sole-Proprietors /SP/ and capital companies*[2]. The work organization and labor relations in them differ substantially from those in the farms of physical persons. The essential characteristics of the human resources management in these are:

- The main share of workers in these farms is non-family workforce which requires professional management approach.
- The implementation of the main activities of the human resources management is assigned to managers with the necessary knowledge and training.
- Hiring of the necessary human resources to carry out production in SP and capital companies is carried out after pre-selection and selection of candidates.
- The employees on certain positions in these holdings have education and training which can ensure adequate implementation of their work tasks and the increase in the production and economic performance.
- The motivation of the human resources in the farms for the deployment of their work potential and skills is activated through remuneration adequate to their efforts.

The management of the SP farms and the capital companies is conducted at professional level. Professional managers are hired, accounting with knowledge, skills and professional training in various functional areas. Their attitude to the way of management is substantially different from that of the owner of a physical-person farm.

The position of the professional farm managers is much more precarious, necessitating the need to constantly prove their own importance. They focus their labor power primarily for strengthening and growth of the farm. Therefore, they are particularly effective in times of crisis, when applying moderate risk increases the likelihood of survival.

The professional managers are more connected with their career than with the farm they manage. This is one of the reasons for the greater care when making risky

decisions. They act according to the rules in accordance with professional and company standards.

In their professional activity, the managers prefer to delegate their powers which practically does not diminish their authority. Their unanimous attention to the staff, which does not take in account family ties and personal preference between employees, enables them to manage fairly and rationally, applying their knowledge and experience in this area.

The utility function of the professional managers in the agricultural sector is logically linked to the profit of the business and to its distribution and use to meet their personal goals. Therefore, their attention is directed primarily at these current economic and financial indicators which lead to an increase in the labor salary and bonuses. Therefore, the realization of higher personal income in this case is dependent on the reaching of specific targets of the farm as a whole.

After the completion of the land reform in Bulgaria, new conditions for the functioning of a specific organizational structure called *cooperative farms* were created. The nature and characteristics of the contemporary Bulgarian agricultural cooperatives are based on the common understanding for the cooperative as a private organizational business structure. It is regarded as an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social and cultural needs through a jointly controlled holding [6].

The specificities of the cooperative organizational forms define the characteristics of the human resources management in them, and namely:

- The agricultural production cooperatives are characterized by an excessively large number of members, some of whom do not participate with their labour in the cooperative and in most cases do not live in the same area.

- The cooperatives often play the role of the employer, tenant and even the center for natural exchange. In these farms the same persons are not only owners, but landlords and hired workers. This largely prevents the growth of the production and economic performance.

- There is low efficiency of the human resources management which fails to

establish the necessary relationships among various production factors and leads to decrease in the economic performance.

- The annual changes in the amount of arable land lead to fluctuations in the number of members working on the farms. This hampers the overall organization of the activities in the farm.

- The qualification of the management is inadequate, and there is often a shortage of specialists in the field of technology and economics. These shortcomings in the management of the human resources are difficult to overcome because of the lack of managers engaged in activities of selection, recruitment and staff development.

The revealed characteristics of the cooperative forms of organization highlight a number of weaknesses in the management of the human resources. The lack of control and self-control on behalf of the cooperative members, the lack of a system of incentive-based remuneration, the low competence of the managers, etc., are only part of the problematic areas in the management of these agricultural farms.

Comparative characteristics of the human resources management at the sole-proprietor and collective forms of organization

By comparing the specific features of the individual forms, the following differences are observed:

- *The use of the human resources* - The main workforce in the private farms are the family members, so there is no clear separation between the management and labour staff. Hiring non-family labor in most cases is temporary. In contrast, the farms with a collective form of organization function primarily with hired labor and the division between management and labour personnel is legally regulated.
- *Development of strategies for management of the human resources* – The strategies in private farms are poorly specified and intuitively set. In the farms with a collective form of organization - ET and capital companies - it is

developed by using a variety of methodological tools and is based on forecasts and other information.

- *The way of applying the management functions* – in the farms with a collective form of organization, the management functions are carried out with varying degrees of cooperation and division of management, as well as with clearly defined links between linear and functional managers. In the farms with sole-proprietor form of organization, the management functions are normally carried out by the head of the family, who combines them with executive such.
- *Organization of the human resources* - The organization of the human resources in the holdings of physical persons most often occurs spontaneously, reflecting the traditional family hierarchy. In the farms with a collective form the organization of the human resources is regulated by the owners and/ or managers.
- *Leadership style* – the style of leadership in the sole-proprietor farms depends on the personal qualities, the temperament and competence of the owner. In contrast, at the holdings of collective form of organization, the style of leadership is unemotional and depends mainly on the professional training of the managers.
- *The nature of the control on the human resources* – The formalized control function is missing at the physical-person type of farms. The control is expressed more like self-control and monitoring the work of the younger members of the family. While at the farms with a collective form of organization, the control function is one of the main functions of the human resources management.

Conclusion

Clarifying the differences in the management of the human resources at the sole-proprietor and collective forms of organization reveals the opportunities for change and development of the farms in the agricultural sector. It is evident from the comparative characteristic, that the main differences in the management of the sole-proprietor and collective types of farms determine the nature of the human resources

management in them. The new economic reality requires the continuous improvement and development of all forms of organization in the farms in the agricultural sector. In this sense, the collective form of organization provides better prospects for improving the management of the human resources.

References:

1. Agrarian Report, MAF, 2014
2. Agrostatistics, MAF, Agricultural Census `2010 №170, May - 2011 г.
3. Bencheva, N., Fundamentals of economic management, Publishing House of Academic Agricultural University, Plovdiv, Bulgaria, 2009 - 190 p.
4. Daily, C.M., M.J. Dollinger, Alternative Methodologies for identifying Family- Versus Nonfamily- Managed Businesses, Journal of Small Business Management, April 1993, p.79-89.
5. Doychinova, Y., Farming Styles in the Family Business, Stopanstvo publishing, Sofia. Bulgaria, 2010
6. Kanchev, Iv., Doychinova, Y., The Agricultural Production Cooperative in the Conditions of Interaction with the Cooperative System in Bulgaria, from Unity of Action of the National Cooperative Unions symposium, Sofia, Bulgaria, 2005, p. 58 - 68.

METHODOLOGICAL QUESTIONS FOR DETERMINING COSTS OF PRODUCTION TO COW'S MILK

Nedeva K.S.

Doctor of Economical Sciences, Assoc. Professor
Regional Development Department
Agrarian University (Plovdiv, Bulgaria)

Stankov K.I.

Doctor of Economical Sciences, Assistant Professor
Management Department
Trakian University (Stara Zagora, Bulgaria)

Nanev N.T.

Doctor of Economical Sciences, Assoc. Professor
Regional Development Department
Agrarian University (Plovdiv, Bulgaria)

The aim of the study is to present the methodology for determining costs of production of cow's milk. Notions that are used for determination the costs are specific and non-specific costs, depreciation, etc. In the article are presents relationships as share of livestock units (LU) of dairy cows in L1st of herbivores, share of livestock units for dairy animals to LU for all animal units and Share of total production of milk and milk subsidies in the total production of livestock plus the associated subsidies.

Keywords: *costs of production, dairy cow, animals unit, grants*

Системата за земеделска счетоводна информация (СЗСИ) на Европейския съюз (ЕС) съдържа данни за производството, разходите, доходите и субсидиите на земеделското стопанство (ферма). По отношение на разходите, тя предоставя информация само за земеделското стопанство като цяло и приносът на всяка ферма в приходите от селското стопанство в този контекст не може да се определи пряко. Разработени са няколко модела за определяне на разходите и маржовете¹ за различни селскостопански култури и продукти: полски култури, трайни насаждения, мляко, говеждо месо и др., където производствените разходи по продукти трябва да бъдат определени самостоятелно. Това определя целта на изследването - представяне на методика за определяне на разходите за производство на краве мляко².

¹ Тук под общото наименование „маржове” се включват данни за различните видове печалби и „стандартни разлики” на стопанството от гл. точка на елементите, които ги формират. В текста е направена разлика за отделните видове „маржове”.

² Определянето на условните неплатени разходи на семейството (позиция 18 и 19 от блок – схемата на Приложение 1) е предмет на отделна разработка и не е предмет на настоящото изследване.

В настоящата разработка се използват определени понятия за определяне на разходите като: оперативни разходи /специфични разходи и неспецифични/, разходи за амортизация, разходи за външни фактори: заплати, наеми и лихви, условни разходи за използване на семейни фактори. (Приложение 1)

Методиката за определянето на разходите за производство на краве мляко се базира на съотношението на разходите за производство на мляко в земеделското стопанство.

За тази цел се използват различни съотношения:

- Дял на животинските единици (ЖЕ) на млечните крави³ в стопанството в животинските единици на тревопасните животни (ЖЕмк/ЖЕт). Това отношение се използва за определяне на разходите за изхранване на различните тревопасни животни (в конкретния случай на млечните крави в стопанството);

- Дял на животинските единици (ЖЕ) за млечни животни (ЖЕмк) към ЖЕ за всички единици животни (ЖЕж). Този показател е използван за разпределение на специфичните разходи за другите селскостопански животни;

- Дял на общата продукция от мляко и субсидии за мляко в общата продукция⁴ от животновъдството плюс свързаните субсидии - на площ и на стопанство (Пкм/Пж) е използван за разпределение на неспецифичните и на постоянните разходи.

Субсидиите са взети предвид, за да се даде възможност резултатите да са сравними във времето, тъй като от 2004 г. до този момент частта за подпомагане на млякото (субсидии за качествено мляко), която преди е била включена в цената, сега се предоставя под формата на директно плащане. Нещо повече, това дава възможност да се различават и по-добре да се отчита съвместното съществуване на производство на говеждо месо в стопанства, където се оценяват разходите за производство на мляко

³ Животински единици на млечни крави (ЖЕмк) се определя от млечните крави и от всички юници за разплод плюс младите женски животни. Този дял е равен на дела на млечните крави в общия брой на кравите (млечни крави, бракувани млечни крави и други крави).

⁴ Резултат след приспадане на разходите фуражни култури в стопанството.

Тъй като таксите за мляко, са пряко свързани само с производството на мляко, тези разходи са разпределени изцяло като разходи за производство на мляко.

Трябва да бъдат взети предвид и някои особености, които биха довели до отклонения при изчисляването и сравняването на разходите между държавите-членки на ЕС: не отчитане стойността на фуража в СЗСИ, главно поради трудностите при оценяване на продукцията и стойността на фураж в някои държави-членки (обикновено от северната част на ЕС); в страни, в които производството на фураж е по-скъпо, се изчислява стойността на фуража; фуражът е ресурс за животновъдното производство, т.е. разход за животновъдството, но ако се регистрира като краен продукт от земеделските култури, това не би оказало влияние върху дохода на стопанството.

Като се вземат предвид разликите в отчетността, за отчитане на стойността на фуража, използван в земеделското стопанство е необходимо:

- Стойността на използваните в стопанството нефуражни култури (ечемик, ръж и др.), да се отчете като отделна позиция „култури, използвани за фураж“, като се изключи от стойността на всички култури в стопанството, използвани като фуражни (фуражни кореноплоди, други фуражни култури - силаж от зърнени култури, временни тревни площи, ливади и пасища);

- Стойността на фуражните култури, произведени в земеделското стопанство се да се изчисли въз основа на специфичните разходи за културите (семена, торове, растителна защита). Специфичните разходи за фураж са определени на база на съотношението (площ на фуражните култури към общата площ). Съществуват някои фуражни култури, които не ползват всички разходи (например няма растителна защита за временни тревни площи) и затова площите, които са взети предвид при съотношението, варират в зависимост от разходите (табл.1).

- Стойността на собствения фураж се приспада от общата продукция (знаменател при разпределението е отношението Пкм/Пж), за да се получи

сравнимо съотношението между държавите-членки, за тези, които го включват в разходите и тези, които не го правят.

Таблица 1

Определяне на „Специфичните разходи за фураж”

Видове разходи	База за разпределение⁵
Семена за зърнен и тревен фураж	Процентен дял от площта, заета с фуражни култури, други фуражни култури и временни тревни площи от общата използвана земеделска площ (след изключване на пустеещите земи, площите под наем от други ползватели и ливади и пасища)
Торове	Процентен дял от площта, заета с фуражни култури, други фуражни култури и временни тревни площи и ливади от общата използвана земеделска площ (след изключване на пустеещите земи, площите под наем от други ползватели и пасища)
Препарати за растителна защита	Процентен дял от площта, заета от фуражни култури и други фуражни култури от общата ИЗП - след изключване на пустеещи земи, временни тревни площи, земи под наем от други ползватели, ливади и пасища.

Разходите за подновяване (възпроизводство) на млечното стадо са въведени след 2008 г. Те са включени косвено чрез отношението Пкм/Пж, защото общата продукция на стопанството включва и продукцията от месо, която се изчислява чрез приспадане на разходите за възпроизводство на стадото. С този нов подход, се прави опит за преки изчисления на дела на разходите, свързани с млекопроизводството, т.е. да се извършат преки изчисления на разходите за възпроизводство /покупки на млади женски говеда, които се използват за производство на мляко⁶/. Тази стойност се изчислява като се умножат разходите за закупуване на женски животни от 12 до 24 месеца и на разплодни юници в стопанство със съотношението на млекодайни крави към общия на млечните крави, плюс бозаещи крави. Това дава възможност за разпределяне на част от закупените млади женски говеда за производство на мляко. Ето защо следва да се предвиди корекция на общата продукция (знаменателя на съотношението Пкм/Пж), за да се избегне двойното отчитане

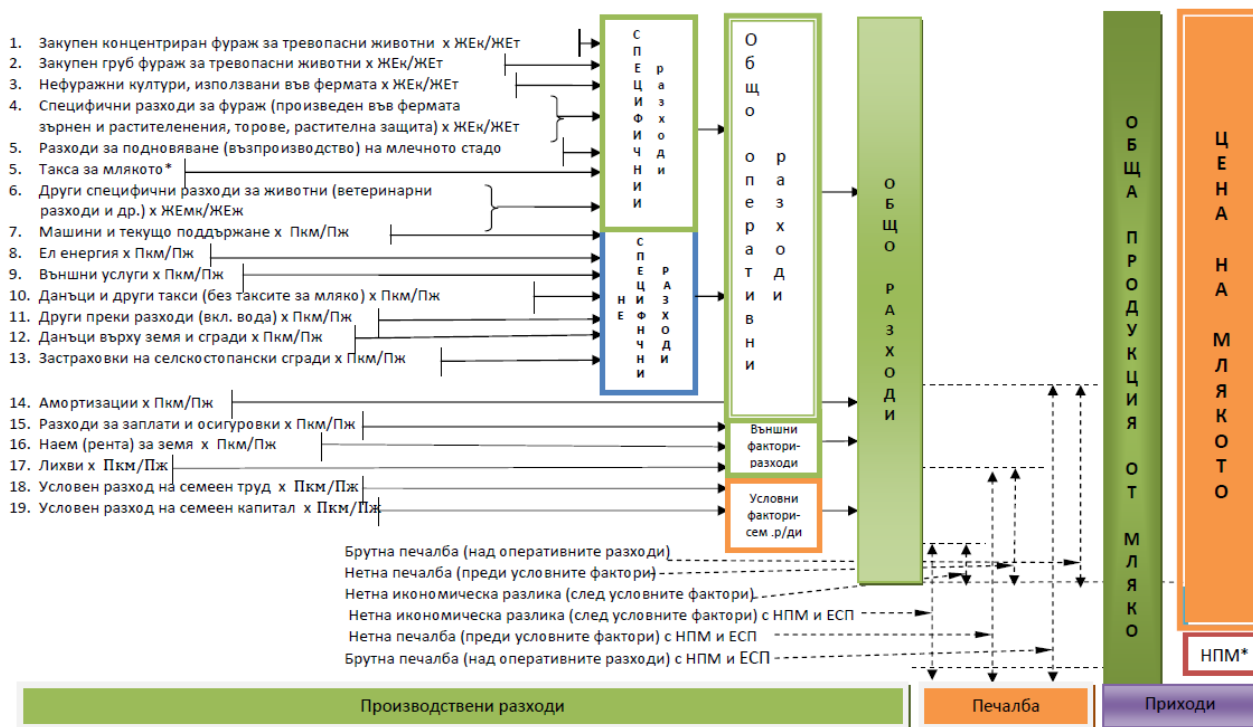
⁵ Базата касае кодове на продукти или разходи в земеделското стопанство (Регламент на ЕС № 2237/77 и 868/2008).

⁶ Стойността на продажбите на бракувани млечни крави не могат да бъдат приспаднати поради недостиг на информация за тази позиция в базата данни на СЗСИ. Освен това, може да се считат за месни продукти, които така или иначе не са интегрирани в модела до сега. Стойността на телетата не е взета предвид в приходите, независимо от факта, че това задължително е страничен продукт от производството на мляко.

на тези разходи. От общата продукция трябва да се приспадат всички разходи за покупки на животни, така че изчислените разходи за подновяване млечното стадо следва да се добавят обратно в общата продукция, използвана при разпределителното съотношение Пкм/Пж.

Приложение 1

Модела за определяне на производствените разходи, печалбата и приходите при краве мляко



Забележка:

*НПМ – Национални доплащания за мляко

*ЕСП – Плащания (субсидии) на Европейския съюз

*Такса за млякото - В случай, че националната млечна квота бъде превишена, допринеслите за това превишение производители трябва да заплатят такса за свръхпроизводство в съответната държава-членка, възлизаща на 27,83 EUR за всяко превишение от 100 кг.

ЖЕмк/ЖЕт - Отношение на животинските единици (ЖЕ) за млечни крави (ЖЕмк) към ЖИ за тревопасни животни (ЖЕт)

ЖЕмк/ЖЕж - Отношение на животинските единици (ЖЕ) за млечни животни (ЖЕм) към ЖЕ за всички животни (ЖЕж)

Пкм/Пж - Отношение на продукцията (приходите) от краве мляко и субсидиите за мляко към общата продукция от всички животни + съвместното плащане на площ и на стопанство(минус разходите за използвания фураж във фермата плюс разходите за покупка на мляко за възпроизводство на стадо, за да се избегне двойно отчитане, на тези разходи, които вече са приспаднати в месото)

Друго несъответствие на вписването между държавите-членки е свързано с амортизирането на млечните квоти, което се прилага в едни страни-членки, а не в други (отчасти поради различията в управлението на квотите за мляко). Освен това, за последните отчетни години, специална инструкция е дадена на държавите-членки, че амортизацията на квотите не трябва да бъде вписана в

таблицата за капитала на СЗСИ, т.е. амортизацията не се взема предвид при изчисляването на доходите. За да бъдат в съответствие с този принцип и да се позволи сравнимост във времето между държавите-членки, при оценката се прилагат правилата за недопускане на амортизация на млечните квоти. Разходите за закупуване или наемане на млечните квоти (когато не са самофинансирани) се покрива чрез лихви и платен наем.

В модела са включени и други елементи на разходите (неспецифични разходи): данъци и други задължения (с изключение на таксата върху млякото), застраховка на селскостопански сгради, данъци върху земи и сгради.

Прилагането на тази методика допринася за по точното определяне на транзакционните разходи, което от своя страна дава по пълна представа за всички разходи за ресурси в т.ч. и алтернативни.

Литература:

1. Башев, Хр., Ефективност на аграрните организации с отчитане на транзакционните разходи, Икономика и управление на селското стопанство, бр.2, 2003.
2. Кънева, К. и колектив, Ефективност, устойчивост и конкурентоспособност на земеделските стопанства в България, ИАИ, София, 2013.
3. Bachev, H., P. Yovchevska, D. Mitova, D. Toteva, A. Mitov, Environmental Management in Bulgarian Agriculture, IAE, Sofia, 2013.
4. Nanev, N., K. Nedeva, (2012). Dynamic Methods for the Evaluation of Innovation Projects, International Scientific Conference „Food, Technologies & Health”, Food Development Research Institute - Plovdiv, 2012.
5. Nedeva, K., Nanev, N., (2012). Key Methodologic al Issues in the Evaluation of Innovation Projects, International Scientific Conference „Food, Technologies & Health”, Food Development Research Institute - Plovdiv, 2012.
6. Williamson, O., "Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective," Journal of Law, Economics, and Organization, 15 (1), 306-342, 1999.

7. Williamson, O., "Transaction Cost Economics: The Natural Progression"
American Economic Review, 100(3): 673-90, 2010.

ORGANIC SECTOR: A NATURAL FIT FOR SOCIAL INCLUSION IN RURAL REGIONS

Todorova S. A.

Professor, Ph.D.

Rancheva Em. L.

Assoc. Professor, Ph.D.

University of Agriculture, Bulgaria

Organic farming and rural development

Organic farming is an environmentally friendly agricultural production system and more sustainable than most conventional farming systems. Different authors analyze its positive impact: on the cultural landscape (Tress, 2000, as cited in Darnhofer, 2005), on the creation of employment opportunities in rural areas (Knickel & Renting, 2002), on increasing farm income (Nieberg & Offermann, 2002), on better allocation of family labor (Juvančič & Erjavec, 2005), on possible benefits to the regional economy (Pugliese, 2001). Most studies focused on the on-farm value added, or through on-farm processing or direct marketing. Organic farming is often seen as alternative or short food supply chains (Renting et al., 2003) or as a highly differentiated production that has the capacity to respond to consumer concern related to food safety and quality (Zanoli, 2004, as cited in Darnhofer, 2005). As Marsden et al. (1999, as cited in Darnhofer, 2005) note, short food supply chains represent a "defense" strategy against the prevailing trends of globalization and further industrialization of markets, reduction of transport costs and emissions of CO₂ (Perpar & Udovč, 2010), and have an impact on the broader aspect of rural development. Organic farming is thus a way to increase farm income and to restructure farms towards greater diversity and flexibility of farm activities through higher product prices and direct payments and through some requirements (crop rotation, limited external inputs). Conversion to organic farming may thus not only be motivated by economics in the sense of short-term profit maximization, but also by strategies for risk avoidance, regaining control over resources and increasing the quality of life and work on farm and in rural areas in general (Darnhofer, 2005).

Organic farming can offer specific synergies that encourage rural development and stimulate more interactions in the rural economy.

Table 1

Area under organic cultivation in the EU(ha)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU-27*	5 722 673	5 932 426	6 035 573	6 475 828	6 881 674	7 268 843	7 790 643	8 549 001	9 179 900	9 613 500
EU-15*	5 022 604	5 219 522	5 250 036	5 460 172	5 733 240	5 936 212	6 332 672	6 914 492	7 246 460	7 491 984
EU-12*	700 069	712 904	785 537	1 015 656	1 148 434	1 332 631	1 457 971	1 634 509	1 933 440	2 121 516

*Source: Eurostat data on the basis of Council Regulation (EC) No 834/2007 on organic production (online data code:food_in_porg1). *Estimated data for BG, CZ, DK, EE, IE, CY, LV, LT, LU, MT, PL, RO, SI and SK for different years.*

The area under organic agriculture has increased significantly in the last years. Table 1 shows the evolution of the area under organic cultivation in the period 2002-2011. In ten years, the total (fully converted and in-conversion organic area) would have increased from 5.7 million ha to an estimated 9.6 million ha (+6% per year) for the EU-27. The speed of growth has been most spectacular for the EU-N12, in which organic area has jumped from 0.6 to 2.1 million ha (+13% per year), whereas in the same period the surface increased from 5 to almost 7.5 million ha in the EU-15, at an average yearly growth rate of 5% per year. Despite the strong growth of the sector in the EU-N12, the majority of organic area in Europe currently remains in the EU-15. The EU-15 represented 78% of all EU-27 organic area in 2011.

The sector has potential to be a significant driver of rural vitality. From encouraging a new generation to enter the agricultural industry, to promoting new roles for women working in agriculture or by giving a chance to disadvantaged local people, organic farming supports and overarching priority of rural development policy in the 2014-2020 programming period, namely the need to promote social inclusion, poverty reduction and economic development in rural areas.

Encouraging the next generation

The abandonment of rural areas by young people is a serious and worrying phenomenon in many regions of the EU, especially in the most remote⁷. Thanks to a growing interest in organic farming methods, however, a new generation of

⁷ EU Rural Review #6 on Agriculture and Social Inclusion, http://enrd.ec.europa.eu/publications-and-media/eu-rural-review/en/page-03_en.cfm

entrepreneurs that respect the values inherent to the management of rural assets and resources, are creating opportunities for employment and income and bringing new life to the rural economy⁸. The percentage of farm managers under 55 years old is significantly higher for organic farms than for conventional farming: younger farmers account for around 61% of the total compared to 44% for conventional farming⁹.

Organic farming is also more likely to encourage more people to remain in rural areas. Detailed comparisons of organic and conventional farms operating in the same sector and of similar size in the European Farm Accountancy Data Network (FADN) indicate that organic farming is more labour intensive for certain types of production, due to limitations on input use for most agricultural practices¹⁰. Indeed, other relevant data signals that, from 2003 to 2010, the sector has demonstrated a rather different trend compared to conventional farming: while the latter has seen a decrease both in the number of holdings and of working units, the organic sector has grown consistently, although it still accounts for a small percentage of overall holdings/ operators in the EU¹¹. At its cutting edge, the organic sector has become a highly specialized agricultural system. Young entrepreneurs are often more qualified than older ones and benefit from specific education, knowledge and technology. When considering that organic farming often acts as a catalyst for the development of activities that add value to raw materials at source, to the development of short supply chains, or to improved branding and marketing and development of new products, one can imagine how the organic approach can help tackle overall economic problems in the farming sector. Good examples of this can be found in the EU Rural Review help tackle overall economic on Agriculture and Social Inclusion¹² and in the ENRD's RDP Project Database¹³.

⁸ An analysis of the EU organic sector, European Commission, DG AGRI, June 2010, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic_2010_en.pdf

⁹ Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

¹⁰ Ibidem (page 22)

¹¹ Ibidem (page 17/19)

¹² http://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rdp_view/en/view_projects_en.cfm

¹³ http://enrd.ec.europa.eu/policy-in-action/rdp_view/en/view_projects_en.cfm

Targeting the potential of small farms

The evolution of the total organic farming area should be considered together with the evolution of the number of holdings active in this sector, which gives an idea about the interest of agricultural producers and other operators in this sector. Table 2 show that there is an upward trend in the number of organic holdings for the studied years.

Table 2

Evolution of the area and number of holdings involved in the organic sector in the EU-27*

	2003	2005	2007	2010
Organic area (ha)	5 932 426	6 475 828	7 268 843	9 179 900
Number of organic holdings	124 835	144 550	174 660	186 250

*Source: Eurostat data on the basis of Council Regulation (EC) No 834/2007 on organic production (online data code: food_in_porg1) and FSS data (online data code: ef_mporganic). * Estimated data for organic area for BG, EE, CY, DK, IE, LV, LT and LU. No available data for organic holdings for MT (2003-2007) and PL and SI (2003).*

The vast majority of holdings in the EU are very small: 69% of all farms have less than five hectares of utilised agricultural area and on average there is less than one full-time job per farm¹⁴. An important issue to be considered is the percentage of small farms involved in the organic sector, which is lower than in conventional farms. For example, in the EU about 48% of total holdings have a size lower than 2 ha, while only 6.2% of organic farms fall within this category¹⁵. This can be mostly explained by two reasons. On the one hand many organic farms, such as livestock farms, require a larger size in order to respect specific organic requirements, such as the maximum amount of animals per hectare. On the other hand, mandatory information requirements and their related costs tend to be quite demanding for organic operators.

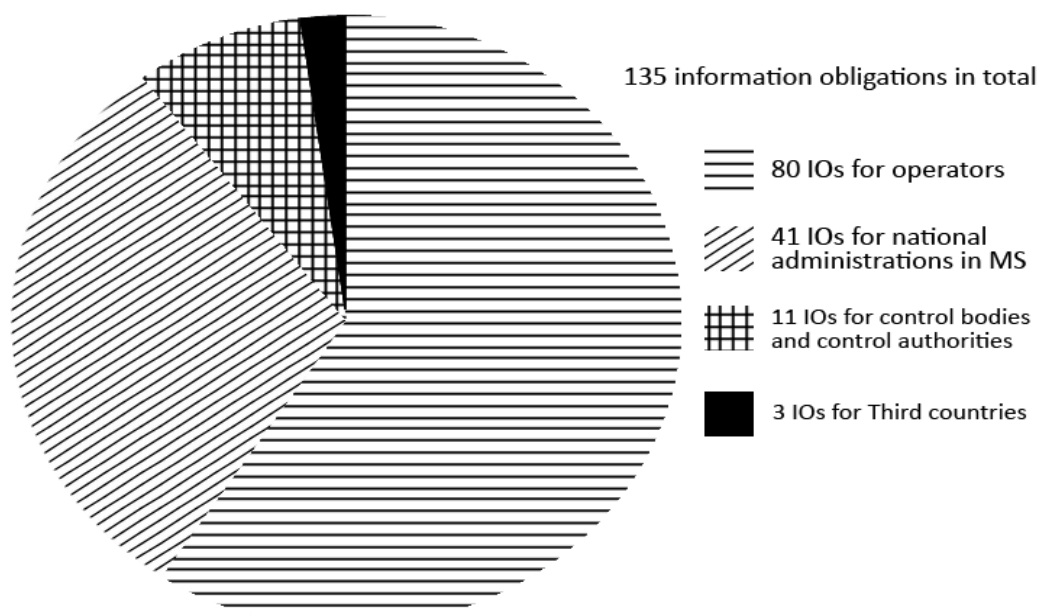
As Figure 1 indicates, a list of 135 Ios (Information Obligations) imposed by the EU organic legislation on national administrations, operators and control bodies that could potentially involve administrative costs was compiled. Of these, 80

¹⁴ Eurostat Farm Structure Survey 2010 & the Agricultural Economics Brief No. 9 'Structure and dynamics of EU farms: changes, trends and policy relevance'.

¹⁵ Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

obligations were identified for operators. That is why reducing barriers to entry for small farmers to the organic production sector represents a clear policy priority at European level.

Figure 1: Number of administrative information obligations



The European Commission intends to allow European organic producers to be certified according to a group certification system. This approach would rely on an internal control system and of external spot checks of individual group members, in a manner similar to that practiced for small-scale farmers in developing countries.

Andrea Ferrante, member of the European Coordination Committee of Via Campesina¹⁶, welcomes this new certification option as proposed in the new EU regulation on organic farming¹⁷ emphasising that, ‘average costs for achieving the certification could drop by 70%-to-80%, and farmers would be greatly encouraged to share and channel their local knowledge and expertise towards a common, quality goal. Moreover, this would facilitate other economies of scale, especially in countries where land ownership is typically very scattered.’ This opinion was also widely shared in the online public consultation by the European Commission: 70% of the

¹⁶ The European Coordination Via Campesina gathers farmers’ and agricultural workers’ organisations of Denmark, Switzerland, Italy, the Netherlands, Spain, Greece, and Turkey. <http://www.eurovia.org/>

¹⁷ http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/policy-development/index_en.htm

respondents favoured the idea of permitting group certification for organic producers in the EU.

Encouraging a better gender balance in rural setting

The gender balance in organic farming compared to conventional farming has not been analysed to a large extent so far. However, the evidence from the few studies carried out on this issue¹⁸ supports the hypothesis that organic farming has the potential to alter the traditional gender balance in agriculture, both by creating a working context in which women can more readily participate in farm production and management, and by promoting ways of thinking that are more consistent with gender equality.

As a matter of fact, most recent data indicate that in 2010 there was no significant difference between organic and non-organic farms regarding the share of male and female farm managers in the EU¹⁹. However, the same data source found that women working in organic farming tended to acquire more vocational training than those working in conventional farms; this indirectly confirms that the organic approach is associated with education for women farmers, also noting that the sector requires diverse working skills and specific knowledge.

Social inclusion in rural setting

Social farming can benefit disadvantaged people of all ages. Social farming or green care represents a relatively new type of on-farm diversification and it is one that allows farmers to broaden both the scope of their activities and the perception of their role in society. Although there is no detailed analysis of this type of farming in the EU, the interface between agricultural and social functions clearly provides farmers with new sources of income. By way of example, Italy hosts more than 1 000 such farms²⁰, providing a wide array of services: from animal therapy to vocational training, from recreational activities to social services for elderly and disabled people and from farm tourism to cultural courses. The majority have chosen to adopt organic

¹⁸ Organic Farming, Gender, and the Labor Process, By Hall & Mogyorody, 2007, http://www.redorbit.com/news/science/975520/organic_farming_gender_and_the_labor_process/

¹⁹ 73 Facts and Figures on organic agriculture, European Commission, 2013, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf

²⁰B.Croce-S.Angiolini, 'La Terra che vogliamo-Il futuro delle Campagne Italiane', Edizioni Ambiente, Milano, 2013.

farming methods, because they perfectly match with the expectations held by the people that visit and use such farms. ‘The added value of social farming is the possibility for disadvantaged people to integrate in a living context, where their personal capabilities are valued and enhanced,’ states Professor Francesco Di Iacovo, of Pisa University and manager of the SOFAR - Social services in multifunctional farms - project that ran between May 2006 and May 2009²¹.

Italy has followed some interesting paths when developing social farming centred on organic methods. In some southern regions (for example in Sicily and Apulia) they have represented the preferred option to re-use properties seized from mafia bosses: the consortium Libera Terra (or Free Land) is probably the best known example of this approach. In many other areas of the country organic farming is used to rehabilitate people who have been jailed, again with very positive and productive social outcomes.

Planning for an organic future

According to the International Federation of Organic Agriculture Movements – the European umbrella organisation for organic farming – the sector has the potential to double, in terms of land use, number of operators and market share by 2020. The higher levels of employment and income generation that the sector can support may have a knock-on effect on rural social inclusion, creating a wealthier society with a better quality of rural infrastructure and a better quality of life for its citizens²².

Organic farming offers market diversification potential, attractive new jobs for youth, wider societal benefits and improved quality of life for those living in the countryside and for those who visit it. Demand for organic produce expected to outstrip supply, unlike many other agricultural sectors²³.

The provision of education and vocational training is often linked to the development of organic agriculture. The value of education in this area should not be

²¹ Supporting policies for Social Farming in Europe, http://ec.europa.eu/research/agriculture/pdf/sofar_book.pdf

²² See EU Rural Review #6, http://enrd.ec.europa.eu/publications-and-media/eu-rural-review/en/page-03_en.cfm

²³ IFOAM input on the consultation document on the ‘EU Action Plan on Organic Food and Farming’, presented at the Advisory Group on Organic Farming of 21/11/2013 & European Commission analysis of the EU organic sector, June 2010, http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic_2010_en.pdf.

under-estimated as higher education levels tend to be correlated with higher employment rates.

At the European level, the updating of the organic policy framework, coupled with the recent CAP Reform highlight the importance of the organic sector to the agricultural policy mix. And the European Commission's action plan on organic production²⁴ provides a clear roadmap to strengthen the sector in a number of areas. Organic methods offer a low-risk and resource efficient option for food chains with the additional benefit of delivering high-value public goods. In the 2014-2020 programming period the status of organic farming will be enhanced - under the new CAP the sector automatically qualifies for greening payments, it has been identified as a priority activity for various market measures, and it is the subject of a specific rural development measure. As the market for organic produce grows, so more farmers should be encouraged to convert to organic farming. The future is bright for the organic sector. Aply supported by the CAP and the Member States, it can be a real force for long-term inclusive development in rural areas.

Regerences:

1. Darnhofer, I. (2005). Organic Farming and Rural Development: Some Evidence from Austria. *Sociologia Ruralis*, Vol. 45, No. 4, (October 2005), pp. (308-323), ISSN 0038-0199
2. Knickel, K. & Renting, H. (2000). Methodological and conceptual issues in the study of multifunctionality and rural development. *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No. 4, (October 2000), pp. (512-528), ISSN 0038-0199
3. Nieberg, H. & Offermann, F. (2002). Does organic farming have a future in Europe? In: *EuroChoices*, Vol. 1, No. 2, pp. (12-17), (August 2002), 17. 07. 2011, Available: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1746-92X.2002.tb00082.x/pdf> Perpar, A. & Udovč, A. (2010). Realni potencial za lokalno oskrbo s hrano v Sloveniji. *Dela*, No. 34, (2010), pp. (187-199), ISSN 0354-0596

²⁴Action Plan for the future of Organic Production in the European Union, http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/european-action-plan/index_en.htm

4. Pugliese, P. (2001). Organic Farming and sustainable rural development: A multifaceted and promising convergence. *Sociologia Ruralis*, Vol. 41, No. 1, (January 2001), pp. (112-130), ISSN 0038-0199
5. Renting, H., Marsden, T. & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks:exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning - Part A*, Vol. 35, No. 3, (March 2003), pp. (393-411), ISSN 0308518X
6. Todorova S, J. Ikova (2013) Multifunctional Agriculture: social and ecological impacts on the organic farms in Bulgaria, *ProcediaEconomics and Finance*, Elsevier, p. 310-320, Original research paper available on-line: www.sciencedirect.com

NEW ROLE OF MACRO-REGIONS IN THE EUROPEAN UNION

Petrov Kamen,

Ph D, Associate professor

Department „Regional development“, Agricultural University – Plovdiv

The strategy appears as the product of a process having involved institutions and stakeholders of European, inter-governmental, transnational, cross-border, national, regional and local level. Macro-regional strategies (MRS) have become a crucial element in the design of European Territorial Cooperation (ETC) for post-2013 Cohesion Policy. Currently, the European Union (EU) is implementing two MRS, the EU Strategy for the Baltic Sea Region (EUSBSR) and the EU Strategy for the Danube Region (EUSDR). The EU Strategy for the Adriatic-Ionian Sea has been adopted in October 2014. In addition there are proposals and debates on the creation of strategies for other macro-regions, in particular for the Alpine Region, the Carpathian Region, the North Sea, the Black Sea, the Western and Eastern parts of the Mediterranean Sea and the coastal region of the Atlantic Arc. The objective of this study has been to analyse the new role of macro-regions in ETC, based on a comparison of case studies on MRS in consideration, preparation and implementation and a review of policy documents. Based on case study analysis, the aim of the research design is to get a holistic picture of the different proposals for macro-regional cooperation, best practices, but also opportunities and risks for the future. The methodology draws on a literature review and interviews with selected stakeholders. On the other side, the Strategy was designed and finalised thanks to a fundamental role played by the European institutions. The role of the EC, as highlighted in the following paragraph, is expected to be fundamental also in the implementation phase. Macro-regions and Macro-regionalization The concept of macro-region historically precedes its relatively recent emergence as a notion and instrument of ETC. Macro-regional concepts can be traced back to the inception of the INTERREG programming period at the end of the 1990s, and have as an object of scientific inquiry, featured widely in academic papers and studies related to the study of regionalization. The term macro-region was first formally defined in the context of

discussions around the Baltic Sea Strategy, which was to become the first region to adopt a macro-regional strategy in 2009. A macro-region has consequently been understood as “an area including a territory from a number of different Member States or regions associated with one or more common features and challenges”. Macro-regions represent “soft policy spaces”. Their geographical boundaries are flexible and subject to negotiation, dependent on the common needs and issues that they are created to address. The scale of macro-regional cooperation is defined by the overlapping of territorial and functional characteristics across different policy areas. While macroregions involve states, membership is not conditional on the geographic coverage of their whole sovereign territory and there is no principle that excludes a priori one region being a member of several macro-regions. Macro-regions are not created ex-nihilo; they super-impose themselves as a “soft” strategic layer upon a contrasting set of pre-existing histories of transnational cooperation on the European territory. Referring essentially to soft forms of transnational cooperation, macro-regions may also, in some cases, be conceived as milestones in wider processes of regionalization, whereby existing transnational policy networks are increasingly “solidified” and formalized⁹. In its resolution on the Northern Dimension in November 2005, the EP called for the development of a strategy for the Baltic Sea Region. The initial call for such strategy has been above all motivated by what has been perceived as the untapped potential in existing transnational networks. The EUSBSR has been implemented in 2009 as a pilot project for a new way of territorial cooperation. In others, we may argue, they constitute a stepping stone for the development and coordination of transnational linkages that did not exist in a very intensive manner beforehand. Shortly after the kick-off of EUSBSR, the European Council endorsed the development of another macro-region, the Danube strategy, following amongst other consultations, a call of the EP for the making of Danube strategy “to be developed as part of the ETC”. Macro-regional strategies Macro-regional strategies represent a major emerging site of governance in the EU that involves a plurality of state and non-state actors around a series of functional problems in a given territory. The problem of multi-level governance (MLG), that is

of how state and non-state actors manage, if at all, to organise their common interests across several territorial layers and across a range of functional domains, lies at the very heart of macroregional development. As a form of governance, the macro-region is in as much the centre of a vertical coordination function, between higher and lower order powers, the EU institutions, nation-states and regional and local layers, as it is in a horizontal coordination function, between these national authorities and different communities. MRS are generally based on a three-tiered governance system, distinguishing between policy, coordination and operational measures. National Contact Points (NCP) appointed by each Member state play a major role coordinating and supporting MRS design and implementation, and encouraging stakeholder involvement. On the EU level, MRS are established by the Community method between EC issuing “communications” on possible strategies that have to be endorsed by Council and EP. In this process, the Committee of Regions and the European Economic and Social Committee (EESC) as well as other actors play also a central role as commentators and observers of the different policy developments. The emergence of MRS may be viewed as a departure from traditionally Member State driven policy formulation in European territorial management of ESDP since 1990. While Territorial Agenda and ESDP have for most of its existence been dependent on the initiative of Member States, the macro-regional approach is mainly driven by the Commission, backed by the EU parliament and the Committee of Regions. The Commission has taken a leading role in the steering and communication of the two existing MRS in the Baltic Sea and Danube Region. The reasons for implementing the three no’s rule as framework conditions of macro-regional cooperation are directly related to the Commission’s proposals around the future of EU Cohesion Policy. Implicit in the demands for a stronger performance focus on core priorities, more rigorous programming and more binding contractual relationships is a rejection of misrepresentations of Cohesion Policy being a mere “pot of money” to achieve EU priorities without a “clear overall narrative” . Further the rule is seen as a motivation factor for the more effective absorption of existing funds and resources, and the already existing networks and resources existing on a transnational level. Macro-

regions are nodes in a network formed by different actors that often differ in their relative powers and capacities to bundle resources available. Macro-regionalization implies thus a process of integrative balancing between these diverging interests and capacities. As an instrument of Cohesion Policy, MRS demonstrate an approach that goes beyond a GDP based development paradigm. MRS are best conceived as laboratories of a new place based approach to Cohesion Policy, deepening and widening indicators and approaches to territorial cohesion. The EP, while committed to a place based approach towards Cohesion Policy, has based its interpretation of MLG on a contractual understanding of trans-national cooperation, with a strong dimension related to performance targets, conditionality and monitoring and possibly EGTC as an operational instrument . This is in contrast with certain strands of the Commission that favour a sectoral and classically redistributive approach to trans-national cooperation. It also differs from the views followed by the Committee of the Regions (CoR) and most nation states that generally perceive macro-regional cooperation as a purely bottom-up process with no or less binding agreements on the European level. These sorts of value conflicts are characteristic of the integrative balancing process that macro-regional cooperation is the name of. The balancing of regional disparities is as much a goal of MRS as the creation of synergies for growth and employment. But as a concept macro-regions are imageries of both the internal and external re-scaling of the territorial borders of the EU. MRS have become an instrument governing the relations between the EU Member States and its external neighbours. As we will see later, analysis of the initial EU MRS as well as possible future ones shows that except for the Atlantic Arc Region, all of the strategies have or are planning to involve non-EU Member States. In this context, MRS have also important interstices with forms of Neighbourhood Policy such as the Eastern Partnership, the Northern Dimension and the Instrument for Pre-Accession (IPA) Assistance for the Western Balkans. In other words, MRS are both an instrument of Regional Policy, fostering the comparative development and cohesion and the balancing and synergies between the European territories as well, as well as a tool of Foreign Policy, by defending and nurturing the relationships that the EU develops

externally. In the last section we defined the concept of macro-region and macro-regionalization on the basis of the two existing MRS. In the next section, we will position these concepts in the evolution of proposals for the regulatory framework of Cohesion Policy and macro-regional cooperation post-2015. The European Parliament has emphasized from the very start of the policy process that “the European added value of macro-regions lies in greater cooperation between states and regions. In a resolution from June 2012, the European Parliament openly discussed the evolution of MRS, and its present and future prospects. The Parliament has expressed the view that macro-regional cooperation should receive more attention in the framework of ETC particularly when these territories have been divided by borders and can further the integration of new Member States and their regions. This suggests that the involvement of non-member countries through macro-regional cooperation needs to some extent be judged on the basis of the propensity of their becoming part of the EU, and a contrario provides less added value where such projects are minor or simply absent. This decisive support for the external dimension of MRS is not shared in the same manner by all policy actors. Recently the Council has for instance more cautiously stated that macroregional strategies should maintain their focus on the development of EU countries and may contribute to European integration where the participation of non-EU countries constitutes an added value towards achieving the goals of the macro-regional strategies. According to the EP “territorial cooperation and MRS could also be useful instruments for identifying and combating regional disparities, e.g. in access to education and employment, and for promoting convergence between European regions” 18 . This suggests that macro-regional cooperation should be judged on the basis of its capacity to address issues related to regional disparities, at least in contexts where such reduction is desirable. This is echoed in proposals by several other actors such as the CoR and the EESC , who has been arguing that MRS “facilitate convergence between the resources of the regions and those of the various Member States, based on the implementation of coordinated “governance”, and the creation of “mutual benefit” for all parties”The EP has further recommended that macro-regional initiatives should promote structural

projects taking into account the multi-annual financial framework 2014-2020. Furthermore, the EP suggests better coordination between OPs and priorities in macro-regions. In order to address these difficulties, a “roadmap for MRS” should be defined, that works as long term strategy for the development of macro-regions. Their development should be structured around a pre-development phase steered by the Commission, defining the future governance of the projected area. In the programming period 2014-2020, the ETC regulation was specifically adapted to allow for some of the challenges mentioned above to be better addressed. The institutionalization of MRS in the Cohesion Policy package for the next period has been a particularly important result thereof. According to this new regulatory framework “macro-regional strategy” means an integrated framework endorsed by the European Council, which may be supported by the ESI Funds among others, to address common challenges faced by a defined geographical area relating to Member States and third countries located in the same geographical area which thereby benefit from strengthened cooperation contributing to achievement of economic, social and territorial cohesion. Concerning the governance of MRS, a first assessment of the Baltic Sea and Danube Region strategy by the EP suggests for the Commission to retain its strong role in the coordination and dialogue process for future MRS. This view is shared by the CoR²⁴, the EESC²⁵ and other non-governmental institutions such as the CPMR²⁶. In line with the CoR, the EP has further called for an intensification of multi-level governance, particularly emphasizing the regional and local layer, in order to avoid “the trap of intergovernmental governance”. Moreover, the Parliament has clearly expressed the importance of the “pre- development phase” as a crucial period for the definition of future governance arrangements for each macro-regional strategy, arguing for the Commission to “provide the necessary human and financial resources for such investment”. The funding for this phase should come from the territorial cooperation area of Cohesion Policy. However, no clear framework has been specified by the Parliament so far on how this could look like in practice. In an opinion published in October 2013, the Council has called on the Commission to facilitate discussions around the improvement of the governance

of MRS28 . The Commission has reacted to these views by defining new ways of interaction between the key elements of this governance – Member State and Commission, NCP, and experts in the different thematic areas. Crucially, the report suggests that over-dependence on the European Commission as a spokesperson of MRS is not desirable, and a better balance between EC and other national and regional authorities is needed. Again, this step seems motivated by the increasing scarcity of resources available on the Commission's side, as well as the general perception that EUSDR and EUSBSR are pilot projects that necessitated more extensive top-down coordination than future strategies. At this stage, when the Strategy is not implemented, yet, only a general comment on the relation between EUSALP and the Cohesion Policy can be provided. The macro-regional area is featured by a high socio-economic cohesion, even if imbalances between rural mountainous area and urban areas are well recognizable. The two non-EU countries, Switzerland and Liechtenstein, do not suffer of the lack of EU funded regional development programmes, as it is the case of the non-EU countries belonging to EUSDR or (especially) to EUSAIR. In addition, the level of political, social and economic cooperation in the macro-regional area is high. In socio-economic terms, the dramatic disparities among the EUSAIR countries are well known, whereas EUSALP is one of the European areas featured by the highest cohesion. This evident difference between the two strategies can be interpreted in two ways. If the feasibility of the strategies is considered, the possibility for the EUSALP territories to access a series of complementary financing tools has to be emphasized. In the Alpine Region, well experimented regional, cross-border and transnational programmes are available and accessible by a wide range of stakeholders and beneficiaries. EUSAIR countries, regions and territories suffer on the contrary a significantly high fragmentation, with dramatic disparities corresponding to unequal access to financing tools, especially when the regional development is concerned. On the other side, if the necessity of the Strategy is concerned, the historical opportunity to increase the coordination of the existing cooperation instruments in local area, making the national and regional development programmes share common targets, is easily recognizable. In case of

EUSALP, a sort of continuity between the existing territorial policies and the Strategy can be seen, with some risks of overlapping with the transnational cooperation tools. Having studied EU macro-regional strategies conceived, prepared and implemented, the objective of the following chapter will be to derive horizontal conclusions from a cross-analysis of MRS in relation to Cohesion Policy and ETC. Starting from a classification of macro-regional approaches we will distinguish between different policy orientations of MRS. On the basis of this, we shall derive a set of policy conclusions and recommendations as well as roadmap for the EP to support the development of new MRS in the near future. Institutional capacity will refer to the capacity for collective action for territorial cooperation among the Member States. This factor may both be defined in terms of the sheer number of actors and states involved in the strategy's implementation. We deem it rational to assume that the number of states involved in the strategy can be conceived as an indicator for the complexity of ETC governance in an MRS. This is due to the sheer amount of coordination activity and heterogeneity in approaches to be expected. It is also justified by the pre-eminent role that national governments already occupy and will occupy in the future according to Commission's latest proposal concerning the governance of MRS. Further, institutional capacity could also be evaluated in terms of experience in European transnational cooperation. This factor has been defined in terms of the average participation in ETC programmes per state in a MRS. Evidently, this definition ignores the wealth of cooperation structures, mechanisms and methods that are and go beyond the mere logic of the programmes. But in the absence of an accurate description of this term, and particularly with the prospect of an ever greater need for interaction between ETC and MRS, we believe it is fair to use it as a proxy for such experience. We may therefore argue that the larger in size and the less experience there is with ETC, the more complex the anticipated governance of transnational coordination in a given MRS. At the same time, the provision of technical assistance to the PAs as well as the various pilot projects initiated by the EP have been marked out as highly significant for the development of the existing strategies. In the context of ever scarcer resources, the "three no's" provision and

more MRS on the horizon, there remains a general uncertainty about the ability of the EP to deliver on the call for more substantial financial aid to emerging transnational structures out of this budget. In their communication on the governance of MRS, the Commission has expressed its wish to step back from the supervision of day-to-day implementation of macroregional cooperation, leaving a gap that should at best be accommodated by national authorities. There is a risk that with the lesser involvement of the Commission, MRS will be even more vulnerable to the political fluctuations on the Member State side illustrated in the case studies on EUSDR and EUSBSR. This means that the strengthened support for the transnational cooperation structures in the implementation of MRS that the Parliament currently delivers becomes all the more crucial. In all evidence, this would justify a closer investigation concerning the budgetary assistance to transnational cooperation that the Parliament can provide in the upcoming years. As a major defender of trans-nationalism and the interests of civil society in territorial policy, the REGI Committee has been arguing for a place-based, multi-level governance approach to post-2013 Cohesion Policy. As has been pointed out elsewhere, MLG in this context is not to be confused with the absence of top-down control functions related to the European added value that transnational cooperation could provide. The Parliament “envisages reinforced governance arrangements through stricter coordination and contractual relationships”⁸⁸. The question that has been tried to be answered in this study is under what conditions the future of macro-regional cooperation can deliver upon the greater need for a territorialisation of EU2020, as well as the need for conditionality, incentives and minimum standards for Member States/regions, suggested by this approach⁸⁹. As regards the Member States, there is a traditional resistance to stricter contractual relations and centralised control, preferring instead a less binding and more devolved governance frame. If NCPs and PAs interviewed frequently pointed to the little experience with the EGTC approach as a major justification for their small interest in using it with MRS, some transnational actors nevertheless see a greater need for a conditionality of some sort. This suggests that the notion of conditionality in trans-national cooperation as well as the usefulness of EGTC should be studied in

closer detail in the coming years to reinforce the territorial contractualist view of Cohesion Policy supported by DG REGIO and the REGI Committee in the past.

Reference:

1. Bengtsson, R. (2009): An EU Strategy for the Baltic Sea Region: Good Intentions Meet Complex Challenges. Swedish Institute for European Policy Studies. European Policy Analysis 9-2009.
2. Commission for Territorial Cohesion Policy (2014): Working Document: An Alpine macroregional strategy for the European Union, COTER-V-050, Committee of the Regions, 23rd Commission meeting, 10th July 2014.
3. Committee of the Regions (2012): Opinion of the Committee of the Regions on “Developing a maritime strategy for the Atlantic Ocean Area”, (2012/C 391/01), Brussels.
4. Committee of the Regions (2013): Opinion concerning the added value of macroregional strategies, CoR 28,29 November 2013, Brussels.
5. Ikova J., S. Todorova (2013) Current conditions and perspectives for the development of agriculture in the South Central region of Bulgaria, “The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World” EBEEC, Istanbul, Turkey 9-12, p. 123-132.
6. EESC (2013): Opinion of the European Economic and Social Committee on “Developing a macro-regional strategy in the Mediterranean — the benefits for island Member States”, Brussels.
7. European Commission (2007): Communication from the Commission to the Council and the European Parliament concerning the Black Sea Synergy – a new regional cooperation initiative, Brussels, 11.4.2007, COM(2007) 160 final.
8. European Commission (2009a): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region, COM(2009) 248 final.

9. European Commission (2009b): Commission Staff Working Document: Accompanying the Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region – Action Plan, SEC (2009)712.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
приглашают принять участие в Международных научно-практических конференциях:

«Экономика, управление, право: вызовы и перспективы»
которая состоится в New Delhi, India
27 мая 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	27 мая 2016 г.
Последний срок представления материалов	26 мая 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 июня 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>
Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Индии

«Перспективы развития науки и образования»
которая состоится в Пловдив, Болгария
27 июня 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	27 июня 2016 г.
Последний срок представления материалов	26 июня 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 июля 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>
Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Болгарии.

«Проблемы развития современной науки: теория и практика»
которая состоится в Мадрид, Испания
29 июля 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	29 июля 2016 г.
Последний срок представления материалов	28 июля 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 августа 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>
Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Испании.

«Актуальные проблемы глобализации»
которая состоится в Салоники, Греция
29 августа 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	29 августа 2016 г.
Последний срок представления материалов	28 августа 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 сентября 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>
Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Греции.

Тематические направления конференций:

- Секция 1.* Экономика и управление национальным хозяйством.
- Секция 2.* Международная экономика.
- Секция 3.* Экономика и управление предприятием.
- Секция 4.* Развитие производительных сил и региональная экономика.
- Секция 5.* Деньги, финансы и кредит.
- Секция 6.* Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
- Секция 7.* Налогообложение и бюджетная система.
- Секция 8.* Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
- Секция 9.* Математические методы в экономике.
- Секция 10.* Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
- Секция 11.* Право.
- Секция 12.* Экономика туризма.
- Секция 13.* Менеджмент.
- Секция 14.* Маркетинг.
- Секция 15.* Психология, педагогика и образование.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и другие.

Сборники будут размещены в международные базы цитирования: **РИНЦ** и переданы на рецензирование для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Детальная информация на сайте: <http://conf.at.ua>

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471

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

Сайт конференції: <http://conf.at.ua>

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016

Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. С.Е.І.М., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>

Научный журнал "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" ISSN 2311-3413

приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 20225-10025 Р

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) и Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,32 из 9)

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке **eLIBRARY.RU**

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Рубрики научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ":

1. Экономика и управление национальным хозяйством.
2. Экономика и управление предприятием.
3. Развитие производительных сил и региональная экономика.
4. Деньги, финансы и кредит.
5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
6. Налогообложение и бюджетная система.
7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
8. Математические методы в экономике.
9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
10. Экономика права.

Авторам статей выдается справка об участии в разработке научных тем:

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ ГР 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ ГР 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ ГР 0113U007516).

В издании публикуются исследования современных проблем экономической теории, концепции развития экономики предприятия, системы финансов, учета, анализа, аудита, экономической безопасности, налогообложения и управления, математических методов и информационных технологий в экономике; современного менеджмента и других отраслей экономической науки в Украине и мире.

Контакты:

Телефон: +38 068 851 75 52

Электронная почта: ecofin.at.ua@gmail.com

Официальный сайт: <http://ecofin.at.ua>



**Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»**



**AGRICULTURAL UNIVERSITY -
PLOVDIV**

Socio-economic problems of development the territories

Collective monograph

Copyright © 2016 by the authors
All rights reserved.

WARNING

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

Edited by the authors.

ISBN 978-617-7214-25-9

Academic Publishing House
of the Agricultural University Plovdiv,
Bulgaria