

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО – БЪЛГАРИЯ
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ
ВИСШЕ УЧИЛИЩЕ ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ – БЪЛГАРИЯ
ЛУЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ – УКРАИНА
ПОЛТАВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ – УКРАИНА
ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИКА НА УНИВЕРСИТЕТА НА ГР. СПЛИТ – Р ХЪРВАТСКА
ДЕПАРТАМЕНТ ПО МЕНИДЖМЪНТ НА УНИВЕРСИТЕТА НА ГР. БОЛОНЯ – ИТАЛИЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕН УНИВЕРСИТЕТ НА ГР. ЛОДЗК – ПОЛША

ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В ГЛОБАЛНИЯ СВЯТ

Колективна монография

София,
2019

Научна редколегия: проф. д-р Снежана Башева – УНСС
проф. Джанфранко Каподалио – университет на гр. Болоня, Италия
проф. д-р Маргарита Александрова – УНСС
проф. д-р Огнян Симеонов – УНСС
проф. д-р Румяна Пожаревска – УНСС
доц. д-р Григорий Вазов – ВУЗФ
доц. к.э.н. Чудовец В. Васильевич – ЛНТУ, Украина
доц. д-р Пресияна Ненкова – УНСС
доц. д-р Олег Димов – УНСС
доц. д-р Силвия Трифонова – УНСС
доц. д-р Мариана Михайлова – УНСС
доц. д-р Камелия Савова-Симеонова – УНСС

Рецензенти: проф. д-р Стоян Стоянов, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС
проф. д-р Виржиния Желязкова, ВУЗФ

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© Колектив

ISBN 978-619-232-208-3

© ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251
Зам. изп. директор: Стефан Власев, тел. 81-95-551
Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град "Христо Ботев"

UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY – BULGARIA
FACULTY OF FINANCE AND ACCOUNTANCY
HIGHER SCHOOL OF INSURANCE AND FINANCE – BULGARIA
LUTSK NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY – UKRAINE
POLTAVA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND TRADE – UKRAINE
FACULTY OF ECONOMICS OF UNIVERSITY OF SPLIT – CROATIA
DEPARTMENT OF MANAGEMENT OF BOLOGNA UNIVERSITY – ITALY
LODZ UNIVERSITY OF TECHNOLOGY – POLAND

THE ECONOMY OF BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION IN THE DIGITAL WORD

Collective Monographs of Scientific Articles

Sofia,
2019

Scientific Editorial Board: Prof. Dr. Snejana Basheva- UNWE
Prof. Gianfranco Capodaglio –University of Bologna, Italy
Prof. Dr. Margarita Aleksandrova- UNWE
Prof. Dr. Ognian Simeonov-UNWE
Prof. Dr. Rumiana Pojarevska-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Grigorii Vazov- HSIF
доц. к.э.н. Чудовец В. Васильович – Lutsk NTU, Ukraine
Assoc. Prof. Dr. Pressiana Nenкова – UNWE
Assoc. Prof. Dr. Oleg Dimov-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Silvia Trifonova-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Mariana Mihaylova-UNWE
Assoc. Prof. Dr. Kamelia Savova – Simeonova-UNWE

Reviewers: Prof. Dr. Stoyan Stoyanov, Department of Accountancy and Analysis, UNWE
Prof. Dr. Virginia Jeliaskova, Higher School of Insurance and Finance

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ "МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО, КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ И В ЕС"

THEMATIC SECTION "MANAGEMENT, MARKETING AND ENTREPRENEURSHIP, CORPORATE CONTROL AND BUSINESS DEVELOPMENT IN BULGARIA AND IN THE EU"

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ	15
проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, катедра "Управление"	
ВНЕШНЕТОРГОВЕ ПЕРСПЕКТИВИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	29
професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли,"	
к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия	
доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия,	
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ	45
професор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет	
кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства	
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ	55
професор БНТУ, д.т.н., професор Г.Т. Кулаков,	
доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко,	
доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская	
УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ.....	65
доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София	
СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	76
доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия	

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	90
к.э.н. доцент, Алла Московчук, Луцкий национальный технический университет	
к.э.н. доцент, Вера Лищук, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА	99
доцент, к. э. н. Вита Клименко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия	
ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES	109
Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"	
Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture	
АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	117
С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі"	
Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"	
ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛНИХ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ	130
гл.ас. д-р Цветелина Андреева, кафедра "Финанси"	
ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ НА РАЗХОДИТЕ	139
ас. д-р Стоян Деевски, кафедра "Индустриален Бизнес", УНСС – София	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ	148
аспирант Татьяна Онишко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
НАПРАВЛЕНИЕ: СЧЕТОВОДНА ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА, СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ, ФИНАНСОВ ОДИТ, КОНТРОЛНИ СИСТЕМИ И ВЪТРЕШЕН КОНТРОЛ	
THEMATIC SECTION: ACCOUNTING POLICY AND PRACTICE, FINANCIAL AUDIT, CONTROLLING SYSTEMS AND INTERNAL CONTROL	
THE ACCRUAL PRINCIPLE IN LIGHT OF THE INNOVATIONS CONTAINED IN THE NEW IFRSS	169
Prof. Gianfranco Capodaglio – University of Bologna	
Vanina Stoilova Dangarska –University of Bologna	
СЪЩНОСТ И ОРГАНИ НА БАНКОВАТА НЕСЪСТОЯТЕЛНОСТ	174
проф. д-р Снежана Башева, д.е.с., кафедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
ИНФОРМИРАНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА НЕМАТЕРИАЛНИТЕ АКТИВИ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ПРЕДПОСТАВКА ЗА НЕГОВОТО МОДЕРНИЗИРАНЕ	187
проф. д-р Румяна Пожаревска, кафедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
МОДЕЛ ЗА СЧЕТОВОДНО ОТЧИТАНЕ НА ОБЕЗЦЕНКАТА НА АКТИВИ, НЕГЕНЕРИРАЩИ ПАРИЧНИ ПОТОЦИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР	198
проф. д-р Даниела Фесчан, Финансово-счетоводен факултет, кафедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София	
гл. ас. д-р Радка Андасарова, Финансово-счетоводен факултет, кафедра "Счетоводство и анализ", УНСС, София	

ОТНОСНО ПОСТОЯННИЯ КАПИТАЛ И АНАЛИЗА НА ЕФЕКТИВНОСТТА ОТ НЕГОВОТО ФУНКЦИОНИРАНЕ.....	205
проф. д-р Кръстьо Чуков, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ВКЛЮЧВАНЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ОТНОСНО ПРЕВЕНЦИЯТА СРЕЩУ ИЗПИРАНЕТО НА ПАРИ И ФИНАНСИРАНЕТО НА ТЕРОРИЗМА В РАМКАТА НА НЕФИНАНСОВАТА ИНФОРМАЦИЯ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ОТ СЕКТОРА НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ.....	211
доц. д-р Емил Асенов, катедра "Финансов контрол", УНСС	
ПРАКТИЧЕСКИ ПОДХОДИ ЗА РАЗКРИВАНЕ НА ИЗМАМИ И ЗЛОУПОТРЕБИ	222
доц. д-р Димитър Динев, СФЕ, УНСС	
УЧЕТ ЗЕМЛИ И ПРАВ ПОЛЪЗОВАНИЯ ЕЮ В УКРАИНЕ	230
доцент кафедры учета и аудита, к.э.н. Ирина Жураковская Луцкий национальный технический университет студентка кафедры учета и аудита, Наталия Илюшник Луцкий национальный технический университет	
ПО ВЪПРОСА ЗА АНАЛИЗА НА ОБРЪЩАЕМОСТТА НА КРАТКОТРАЙНИТЕ АКТИВИ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО	243
доц. д-р Росица Иванова, УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	
РЕГУЛАЦИИ НА ПЧП ОТНОШЕНИЯТА ПРИ ИКОНОМИЧЕСКИ Оператор	257
доц. д-р Мария Маркова, катедра "Счетоводство и анализ", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
НЯКОИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЕТО	267
доц. д-р Катя Митева, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ИССЛЕДОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ В СТРУКТУРЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ	274
доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Оксана Нужная доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Наталия Тлучкевич Луцкий национальный технический университет	
CONSIDERATIONS ON THE MATTER OF WHETHER THE INTRODUCTION OF THE EXPECTED LOSS APPROACH UNDER IFRS 9 FINANCIAL INSTRUMENTS WILL CONTRIBUTE TO ACHIEVING GREATER TRANSPARENCY AND CREDIBILITY OF FINANCIAL STATEMENTS INFORMATION	284
Associate Professor Dr. Hristina Oreshkova, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria, Faculty of Finance and Accounting	
ВЪНШНА ПРОФЕСИОНАЛНА ОЦЕНКА ПРИ ПРОВЕРКА НА ОБЩЕСТВЕНИТЕ ПОРЪЧКИ	302
доц. д-р Миглена Павлова, доктор по икономика, катедра "Финансов контрол", УНСС, София	
КЛЮЧОВИ АСПЕКТИ НА АНАЛИЗА НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ И СЧЕТОВОДНО-ИНФОРМАЦИОННОТО МУ ОСИГУРЯВАНЕ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ	316
доц. д-р Диана Петрова, Катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЙСТВУЮЩЕЙ МЕТОДИКИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ	325
к.э.н., доцент, Татьяна Писаренко, Луцкий национальный технический университет	
СЧЕТОВОДНИ ТЕОРЕТИКО-ПРИЛОЖНИ АСПЕКТИ НА СЧЕТОВОДНИЯ БАЛАНС В ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР И ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ.....	340
доц. д-р Камелия Савова, д.е.с., УНСС, катедра "Счетоводство и анализ"	
ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	352

Доцент кафедры учета и аудита, кандидат экономических наук, Роман Сидоренко Луцкий национальный технический университет	
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	358
к. э. н., доцент Талах Т., Луцкий национальный технический университет, Украина	
УЧЕТ СОЦИАЛЬНОГО ПАКЕТА РАБОТНИКА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	366
Ирина Ткачук, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Луцкий национальный технический университет, Украина	
НАДЗОРНА РАМКА ЗА ФИНАНСОВА ОТЧЕТНОСТ НА КРЕДИТНИТЕ ИНСТИТУЦИИ (FINREP), В СЪОТВЕТСТВИЕ С РЕГЛАМЕНТ ЕС/2017/1443	377
доц. д-р Атанаска Филипова-Сланчева, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС – София	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	397
доцент, кандидат экономических наук, Виталий Чудовец, Луцкий национальный технический университет Надежда Завадская, Луцкий национальный технический университет	
ЕВОЛЮЦИЯ НА ТЕОРИИТЕ ЗА КОНСОЛИДАЦИЯ И НЕОБХОДИМОСТТА ОТ СТАНДАРТИЗИРАН ПОДХОД	407
гл. ас. д-р Лиляна Камбурова, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
ОДИТНИЯТ КОМИТЕТ В ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР – ИЗИСКВАНИЯ, ПРЕДИМСТВА И НЕДОСТАТЪЦИ.....	418
гл. ас. д-р Ина Лечева, катедра "Финансов контрол", Финансово-счетоводен факултет, УНСС	
АКТУАЛНИ ВЪПРОСИ НА ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ НА АВТОМОБИЛИ В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ.....	424
гл. ас. д-р Георги Ранчев, УНСС, катедра "Финансов контрол"	
ПРАКСЕОЛОГИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ	435
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита, Екатерина Нагирская Луцкий национальный технический университет	
ИКОНОМИЧЕСКА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЪРЖАВНИЯ БЮДЖЕТ И НЕОБХОДИМОСТ ОТ СЧЕТОВОДНА ИНФОРМАЦИЯ.....	444
Галина Василева, докторант в катедра "Счетоводство и анализ", ФСФ, УНСС – София	
АНАЛИЗ НА СОЦИАЛНО-ИКОНОМИЧЕСКОТО ЗНАЧЕНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ С НЕСТОПАНСКА ЦЕЛ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2008-2017 г.....	451
Джеймс Йоловски, редовен докторант, катедра "Счетоводство и анализ", УНСС	
АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА СОБСТВЕНИЯТ КАПИТАЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО (МОДЕЛ, ОБВЪРЗАН С ДЪЛГОТРАЙНИТЕ НЕМАТЕРИАЛНИ АКТИВИ).....	468
Petko G. Ganchev, PhD student in the department "Accounting and Analysis" in the University of National and World Economy, Sofia	

**ТЕМАТИЧНО НАПРАВЛЕНИЕ "МЕНИДЖМЪНТ, МАРКЕТИНГ
И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО, КОРПОРАТИВЕН КОНТРОЛ
И РАЗВИТИЕ НА БИЗНЕСА В БЪЛГАРИЯ И В ЕС"**

**THEMATIC SECTION "MANAGEMENT, MARKETING
AND ENTREPRENEURSHIP, CORPORATE CONTROL
AND BUSINESS DEVELOPMENT IN BULGARIA AND IN THE EU"**

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENT

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ	15
проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, катедра "Управление"	
ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	29
професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли,"	
к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия	
доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия,	
ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ.....	45
профессор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет	
кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства	
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ	55
профессор БНТУ, д.т.н., профессор Г.Т. Кулаков,	
доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко,	
доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская	
УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ.....	65
доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София	
СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ	76
доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"	
доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ	90
к.э.н. доцент, Алла Московчук, Луцкий национальный технический университет	
к.э.н. доцент, Вера Лищук, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина	

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	99
доцент, к. э. н. Вита Клименко· Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия	
ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES.....	109
Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade" Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture	
АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	117
С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі" Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"	
ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛНИХ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ.....	130
гл.ас. д-р Цветелина Андреева, кафедра "Финанси"	
ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ	139
ас. д-р Стоян Деевски, кафедра "Индустиален Бизнес", УНСС – София	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ.....	148
аспирант Татьяна Оникко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет кономики и торговли"	

ПРОЦЕС НА УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТНОТО ПОРТФОЛИО – ПРЕДПОСТАВКИ, ЕТАПИ, РЕЗУЛТАТИ*

1. Въведение

Управлението на проектното портфолио излиза извън рамките на традиционното управление на проекти, като радикално променя начина, по който се разбира и прилага проектното управление. През последните години управлението на проектното портфолио заема ключово място в специализираната литература и научно-приложните изследвания в областта на проектното управление, организационното развитие и съвременните управленски практики. Тази проблематика е особено актуална за България доколкото ролята на проектното управление става все по-значима в резултат на идентифицираната необходимост от постигане на организационна ефективност и свързаните с нея оптимизация, гъвкавост и адаптивност при прилагането на модерни управленски методи и подходи.

Проектното портфолио представлява група проекти, които се изпълняват съвместно и паралелно от дадена организация (Archer & Ghasemzadeh, 1999). Тъй като обикновено организациите не разполагат с необходимите ресурси за реализацията на всички проектни предложения, отделните проекти се конкурират за своето ресурсно осигуряване (човешки, финансови, материални, информационни). Управлението на портфолио от проекти е комплексна дейност, изискваща оценка, селектиране и синхронно изпълнение на проекти, насочени към реализацията на цялостната организационна стратегия. В сравнение с оперативните организационни решения, които по-често са свързани с управлението на отделни проекти, управлението на портфолиото от проекти се разглежда като част от стратегическото управление.

Целта на настоящата разработка е да представи основните елементи на процеса на управление на проектно портфолио, апробирани чрез емпирично изследване в български проектно-ориентирани организации.

2. Елементи на управлението на проектно портфолио

Управлението на проектното портфолио има за основен предмет **координацията и контрола на множество проекти**, ориентирани към едни и същи стратегически цели. Същевременно те се конкурират за привличането на органичените организационни ресурси, което налага мениджърите да осъществяват процес на "приоритизиране" на проектите от гледна точка на постигане на стратегически ползи за организацията (Sanwal, 2007).

Управлението на проектно портфолио си извоюва стабилна позиция както в практиката, така и в изследователската работа по отношение на проектите за развитие на нови технологии, въвеждане на нови продукти и навлизане на нови пазари. То придобива и глобални измерения във връзка с утвърждаването на глобални стандарти за управление на проектно портфолио (PMI, 2013), както и наръчници за практическо приложение на подхода (Benko & McFarlan, 2003), подпомагащи организациите да изградят и внедрят собствен модел за такъв тип проектно управление.

Напоследък значение придобива и рамката за оценяване и прилагане на специфични критерии за вземане на решения за включване на нови проекти в дадено портфолио (Martinsuo & Poskela, 2011), както и прилагане на процедури за оценка и контрол на проект-

* Проф. д-р Матилда Александрова, УНСС – София, Катедра "Управление", email: matilda@unwe.bg;
Prof. Dr. Matilda Alexandrova, UNWE – Sofia, Department of Management, email: matilda@unwe.bg.

ното портфолио (Müller et al., 2008). Специален акцент се поставя и върху използването на високопродуктивен софтуер за управление на проектно портфолио, което налага формализация на цялостния процес на управление на проектите в дадена организация (Levin & Rad, 2006).

Изборът и включването на нови проекти в рамката на портфолиото е итеративен процес, състоящ се от последователно селектиране на проекти за портфолиото измежду наличните проектни предложения. В сравнение с административните и оперативните решения, които типично са свързани с управлението на отделен проект, селектирането на проекти за портфолиото се определя като *решение от стратегически тип*. За да се осигури максимална полза и възвръщаемост от проектите процесът на тяхното селектиране *следва да бъде обвързан с цялостната стратегия на организацията*.

Специализираните изследвания по разглежданата проблематика акцентират върху факта, че при управлението на портфолио от проекти се прилага именно такъв предварително дефиниран процес на селектиране като единен процес за оценка на техния евентуален успех. Оценяването и последващото селектиране се провеждат регулярно, като се базират на стандартизирани процедури, търсещи свидетелства относно фундаменталния критерий – всеки включван проект да допринася за постигането на организационните цели.

Въпреки нарастващата популярност на изследователската работа върху управлението на проектното портфолио все още са рядкост заглавията, които детайлно разглеждат ролята на ръководителя на проектното портфолио (Blomquist & Müller, 2006). Тази роля типично се свързва с отговорностите за определена функция в проектното управление, като например управление на риска (Olsson, 2008).

За разлика от мениджъра на проектното портфолио, проектният мениджър, програмният мениджър и различните видове офиси за управление на проекти се описват в литературата значително по-често (Patanakul & Milosevic, 2009). От една страна, тези роли по някакъв начин допринасят за координацията на управлението на множество проекти в организацията, но от друга страна те се различават значително от гледна точка на изпълняваните от тях специфични функции.

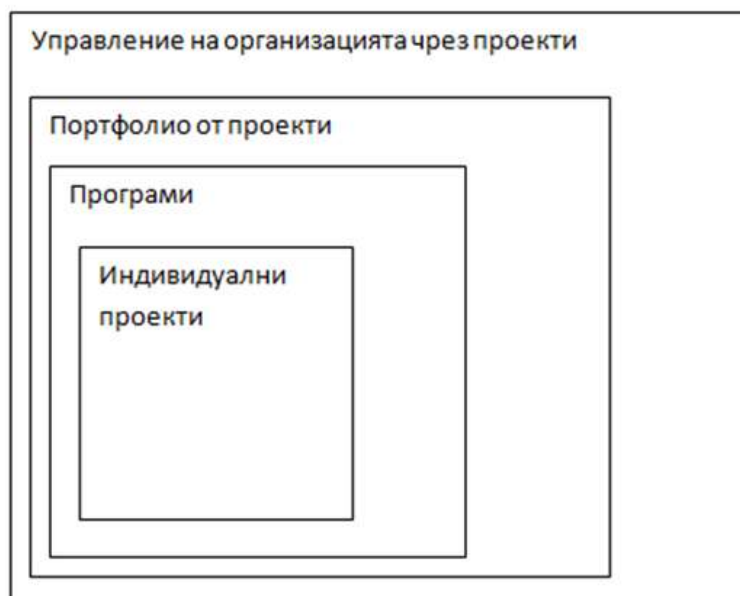
За разлика от тях, в зависимост от зададените им отговорности ръководителите на проектното портфолио могат да имат по-съществена административна роля и влияние върху организационното развитие (Blomquist & Müller, 2006). В основата на тяхната административна роля стои консолидирането на цялостна информация за проектите, която да се обобщава и анализира на организационно ниво, като подпомогне процеса на вземане на стратегически решения. От тази гледна точка ръководителят на проектното портфолио може да се разглежда като централен координационен орган, който подпомага висшето ръководство на организацията със своите специализирани знания и умения относно управлението на проектно портфолио.

Процесът на управление на проектното портфолио зависи и от вида на включените проекти. В проектно-ориентирани организации типично се срещат следните два основни вида проекти (Mahajan, 2009):

- Проекти, чиито резултат е предназначен за външен клиент. Основната полза за организацията е доходът (печалба). Като съпътстващи ползи могат да се открият: ефективно използване на ресурси, увеличаване на репутацията, придобиване на опит и нови знания. Като примери могат да се посочат архитектурни проекти и проекти в областта на строителството, проектирането, консултирането, професионалните услуги за организациите и др.
- Проекти, чиито резултат е предназначен за изпълняващата ги организация. Основната полза тук е утвърждаване на възможности за ефективно опериране на целевия си пазар или за неговото разширяване. Като примери могат да се посочат: вътрешните технологични

и информационни проекти, проектите за подобряване на производствените процеси или за тяхното модернизиране.

Управлението на проекти в неговия традиционен смисъл в най-общи линии представлява процес, при който *всеки отделен проект се одобрява и управлява независимо* (Levin & Rad, 2006). В този случай фокусът пада върху три ограничения при изпълнението на проекта – обхват, време и разходи – необходими само за неговата реализация, *независимо от другите проекти*. Логично, ръководителят на проекта е отговорен за неговото изпълнение. В зависимост от важността на проекта той може да бъде разглеждан и оценяван и от висшето ръководство, но това отново се случва независимо от други проекти (фиг.1).



Източник: Levin & Rad, 2006

Фигура 1. Позициониране на проектното портфолио в дейността на проектно-ориентираната организация

При управлението на портфолио от проекти е тъкмо обратното – налице е *предварителен процес на селектиране, както и единен процес за оценяване на техния евентуален успех* и постигане на заложените индикатори. Решенията за избор и периодичните оценки се правят съобразно целите на организацията и цялостната ѝ стратегия. Вътрешната оценка на проектите се провежда регулярно и се базира на стандартизирани процедури, като се поставя основен акцент върху това дали отделните проекти биха допринесли за успеха на организацията като цяло. Всеки отделен проект в портфолиото е необходимо да следва организационните цели, дори това да доведе до сериозни промени в процеса на неговото изпълнение.

Управлението на портфолио от проекти е концепция, приложима в широк диапазон от стопански сектори (Mahajan, 2009). Този подход е приложим при разработването и внедряването на нови продукти, усъвършенстването на процеси, строителството, фундаменталните изследвания и др. Управлението на проектно портфолио се определя и като динамичен процес на вземане на решения, при който комплексът от налични проекти в организацията неп-

рекъснато се оценява и актуализира (Cooper et al., 2001). При този процес иницирираните нови проекти се оценяват, избират и приоритизират, а изпълняваните могат да бъдат ускорени, прекратени или "деприоритизирани", като ресурсите им се пренасочат към новите приоритетни проекти (APM, 2006). Алтернативна дефиниция на управлението на проектно портфолио го определя като "управление на група проекти, които споделят обща цел". В допълнение към тази дефиниция са включени и програми, в чиито състав проектите са групирани заедно с цел да улеснят техния мениджмънт за постигане на стратегическите цели на организацията (PMI, 2013).

Класическият жизнен цикъл на даден проект се състои най-общо от: идейна фаза, фаза на планиране, на изпълнение и завършваща фаза. Жизненият цикъл на управлението на портфолио от проекти обаче е по-широк и има различен фокус. Той се състои от идентифициране на възможностите на организацията; избор на проекти, които да допринесат за постигането им; планиране и изпълнение на проектите; периодични оценки на приноса на проектите към общия организационен успех. В повечето случаи управлението на проекти е спомагателен компонент при управлението на проектното портфолио, който се фокусира върху планирането и изпълнението на отделно избрани проекти от портфолиото.

3. Характеристика на процеса на управление на проектно портфолио

Ефективният процес на управлението на портфолио от проекти служи за идентифициране, анализ и количествена/качествена оценка на проектите от портфолиото, осъществявани на регулярна база. Важен елемент от този процес е приоритизирането на проектите (т.е. определяне на това кои проекти да бъдат започнати, кои ускорени и кои да бъдат приключени). Този процес позволява на мениджърите да отговорят на следните въпроси (Mahajan, 2009):

- Кои проекти ще допринесат в най-голяма степен за постигане на организационните цели и стратегии?
- Всеки един от проектите в портфолиото ли разполага с необходимите собствени ресурси, включително хора с необходимия набор от умения?
- Дали проектът или програмата са довели до постигане на очакваните стопански резултати (съгласно измерените индикатори на портфолиото)?

Основна цел на управлението на проектното портфолио е **изборът и приоритизирането на проекти**, които да осигурят добавена стойност в съответствие с предварително установените критерии за измерване на очакваните резултати. Приоритетността трябва да бъде базирана както на индивидуалните ползи от проекта, така и на цялостното му въздействие върху организацията. Същевременно, портфолио-миксът не трябва да надвишава общата ресурсна осигуреност и възможности на организацията.

Обобщавайки различните възгледи за управлението на портфолиото могат да бъдат разграничени **три основни етапа**, чрез които се реализира процесът в рамките на проектно-ориентираната организация:

- (1) Подбор на комплекс от интегрирани проекти, чиито цели отговарят на организационната стратегия.
- (2) Определяне на приоритетите в рамките на комплекса и разпределяне на ресурсите по отделните проекти при осигуряване на интегрираност.
- (3) Оценка на проектното портфолио – на общата му стойност, вътрешната му балансираност, ключовите му параметри и съгласуваността му със стратегическата цел на организацията.

Процесът на управление на проектното портфолио започва с рационална приоритизация и процедура по избиране на подходящи проекти. След оценяване на проектното пред-

ложение чрез набор от критерии неподходящите проекти се елиминират (съществува възможност такива проекти да бъдат модифицирани, за да отговорят на критериите, ако предварителната оценка покаже, че имат потенциал). Ако предложен проект не може да покрие минималните критерии, той не участва в ранжирането на проектите при избора.

Ефективното управление на проектно портфолио е базирано върху наличието на подходящата и надеждна информация, осигуряваща рационални решения и избора на т.нар. "правилни" (right) проекти (Cooper et al., 2001). Това е свързано както с поддържането на ефективни комуникационни канали, така и с пряка взаимовръзка между организационната стратегия с процеса на избор на проекти в портфолиото.

За мениджърите е важно да преценят доколко очакваните възможности са реални възможности. Чрез оценката на стойността и ползите, както и чрез анализа риск-възвръщаемост могат да се предотвратят проблемни ситуации, които да попречат на оползотворяването на реалните възможности (Kendall & Rollins, 2003). Чрез оценката на ползите, рисковете и други проектни фактори проектите предложения могат да бъдат приоритизирани и на тази база да бъдат избрани тези, които имат най-висока оценка при ранжирането (Alexandrova, 2018a). Към тях се насочват приоритетно необходимите ресурси (финансови, човешки и др.).

Чрез наблюдение върху изпълнението на активните проекти по отношение на проектните цели, както и съобразно критериите за избор, е възможно регулиране на портфолиото с цел максимизиране на възвръщаемостта. Този процес включва реструктуриране, забавяне и дори прекратяване на проекти, които имат недостатъци в изпълнението. Възможността за мониторинг (наблюдение) върху изпълнението съществува при всички традиционни системи за управление на проекти. Това, което е различно при управлението на проектно портфолио, са процедурите за добавяне на допълнителна информация от наблюдението в базата данни на проектното портфолио, което позволява процес на рационално вземане на решения. Този процес е известен още и като "поддържане" на проектното портфолио.

Имайки предвид гореизложеното може да се направи извода, че **целта на управлението на проектно портфолио** е да бъдат селектирани и приоритизирани проекти, които да допринесат за повишаване на добавената стойност в организацията съобразно предварително установени критерии. Приоритизацията следва да бъде базирана както на специфичните (индивидуални) ползи от даден проект, така и на синергичния ефект от неговото взаимодействие с останалите проекти в рамката на портфолиото. Тази преценка, естествено, следва да бъде направена като се има предвид ресурсните ограничения и цялостния капацитет на организацията.

4. Управлението на проектно портфолио в българската специализирана литература

Проектното управление не е ново за българската практика, но като цяло изследванията, свързани с приложението на проектно-ориентирания управленски подход, са слабо развити. Необходимостта от по-задълбочено проучване на управлението на проектно портфолио е изведена в явен вид в различни изследвания (Андронов и др., 2007). Тази необходимост е породена от следните тенденции при създаването на мултипроектна среда в българската стопанска практика:

- налагащото се участие на съвременния ръководител в едновременното управление на множество проекти, при интензивно взаимодействие с екип от ръководители на проекти от различните нива;
- трансформацията от система за управление на отделни проекти в организацията към проектно-ориентиран тип организация с присъщото ѝ взаимодействие между различните

проекти, между функционалните и матричните елементи в организационно-управленската ѝ структура;

- особения характер на взаимодействието между специалистите от даден екип, сформирани специално за целите на отделния проект, в ситуация на непряка съподчиненост на проектния ръководител;
- утвърждаването на управленското мислене чрез проекти в конкурентно предимство за индивида и проектно-ориентираната организация като цяло.

В изследванията е застъпена концепцията за проектно-ориентираната организация като съвременна организационно-управленска структура (Александрова, 2005). При проектно-ориентираната организация именно проектите са база за разработване на организационната стратегия. Такива организации обикновено са неголеми и гъвкави. Към стандартните за традиционната организация структури се добавят нови подразделения, като специални експертни екипи, центрове за усъвършенстване по проектно управление, комисия за координация /управление/ на проектното портфолио и др. Мениджърите, отговарящи за проектното управление, иницират дейностите, свързани с разработването на стандарти и процедури за управление на отделните проекти и проектното портфолио като цяло, както и същинските дейности по проектното управление.

В разработките се отчита взаимовръзката между организационната култура и структура при формиране на стратегията, като се осъществява организационно развитие чрез специфични интегративни функции, насочени към ефективно управление на проектното портфолио (Александрова, 2014). Именно такъв подход се използва и при дефинирането на проектно-ориентираната организация – тя е такава организация, която:

- (1) използва "управлението чрез проекти" като своя организационна стратегия;
- (2) прилага временни организационни структури за изпълнение на сложни процеси;
- (3) управлява портфолио от различен тип проекти;
- (4) има постоянни функционални звена, осъществяващи интегративни функции;
- (5) развива в явен вид специфична проектна управленска култура;
- (6) се самоидентифицира именно като такъв тип организация.

Като резултат от някои изследвания са идентифицирани важни проблеми на стопанската практика, засягащи прилагането на проектно-ориентиран подход в управлението (Андронов и др., 2009):

- недостатъчна информация за и достъп до средства за инвестиции за развитие на бизнеса, за внедряване на нови идеи, умения и технологии;
- неефективен процес на комуникация между администрацията и фирмите – потенциални бенефициенти;
- намесата на посредници при усвояването на средствата по проектите;
- само около 30% от проектите в българските проектно-ориентирани организации се вписват точно в определените им времеви и финансови рамки;
- над 20% са неуспешните проекти дори в организации, имащи опит в проектното управление;
- ключов фактор за успеха се оказва способността за адекватна промяна в начина на работа по отделния проект и координацията при управлението на проектното портфолио.

Изследвани са също така и ключовите фактори за успеха на проекти, финансирани по ОП на ЕС. Обърнато е внимание върху управлението в мултипроектна среда, когато организациите едновременно реализират няколко проекта, разпределят ресурси, координират дейности и контролират ефективното взаимодействие между заинтересованите страни (Иванова, 2012).

В специализираната литература се поставя акцент върху развитие на **програми за контрол и регулиране** на портфолио от проекти. Например, при управление на портфолио от проекти в ИТ-сектора чрез такива програми могат да бъдат реализирани следните ползи (СЮ, 2005):

- да се получи максимална възвръщаемост от ИТ инвестициите и да се минимизират рисковете;
- да се подобрят връзките и взаимното разбиране между представителите на ИТ-отделите и ръководителите на бизнес направленията;
- да се създаде обстановка, при която бизнес лидери поемат отговорността за реализацията на проекти;
- да се постигне по-ефективно разпределение на ресурсите от звената, занимаващи се с планиране;
- да се съкрати броя на излишните проекти и да се опрости процедурата по прекратяването на неуспешни проекти.

В част от изследванията по темата специално внимание е отделено на организационното проектиране и новите организационни форми, даващи възможност да се осъществи на практика подхода за управление на проектно портфолио. **Офисът за управление на проекти (ОУП)** е това структурно подразделение, дейността на което е насочена към формирането и управлението на проектен портфейл. Функционирането на ОПУ е насочено към повишаване на производителността и съкращаване на сроковете за изпълнение на включените в портфолиото проекти, като в същото време се осъществява постоянен мониторинг и контрол над всички проекти в портфолиото, провеждат се експертизи относно прилагането на различни методи от проектно управление и се осъществява ефективна комуникация със заинтересованите страни (Сирашки, 2009).

Изведен е и важен аспект, акцентиращ върху постигането на взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията (Славова, 2011). Това взаимодействие обхваща стратегическото планиране, управлението на портфолио от проекти и управлението на проектния цикъл. Стратегическото бизнес планиране е пряко свързано с мениджмънта на портфолиото и селектиране на проекти в него. Те са идентифицирани като отговорности, присъщи за висшето ръководство, по отношение на процесите на планиране и изпълнение на проектните дейности. Когато тези процеси, протичащи на различните йерархични равнища на организацията, са съгласувани, стратегическите цели и стратегията се свеждат до цели и стратегия на отделния проект – от стратегическите цели и организационната стратегия се преминава през портфолиото от проекти, достигайки до отделния проект в неговите фази на изпълнение (Славова, 2011).

Изследванията в областта на проектно управление и на управлението на проектно портфолио до момента **утвърждават необходимостта от допълнителни проучвания**, насочени към иновативни управленски подходи в тази съвременна и актуална област от стопанската практика.

5. Емпирично изследване на УПП в български проектно-ориентирани организации

Събирането на първична информация за целите на емпиричното изследване на УПП е осъществено чрез анкетиране на представители на проектно-ориентирани организации, вкл. на висше ръководство, ръководители на проектно портфолио, проектни мениджъри, експерти в проектни офиси и членове на проектни екипи. Проучването е проведено през периода 2016-2018 г., като е използван методът на индивидуалната анкета. Поради специфичния характер на тези организации извадката е формирана по метода на целевия подбор

(purposive sampling), като са използвани възможностите на Интернет-комуникациите (професионалните мрежи по проектен мениджмънт и управление на проектно портфолио) и специализирана информация от Българската асоциация за управление на проекти (БАУП). По-голямата част от респондентите са пряко отговорни и добре информирани относно управлението в мултипроектна среда, като някои от тях имат ключова роля в управлението на проектно портфолио в техните организации.

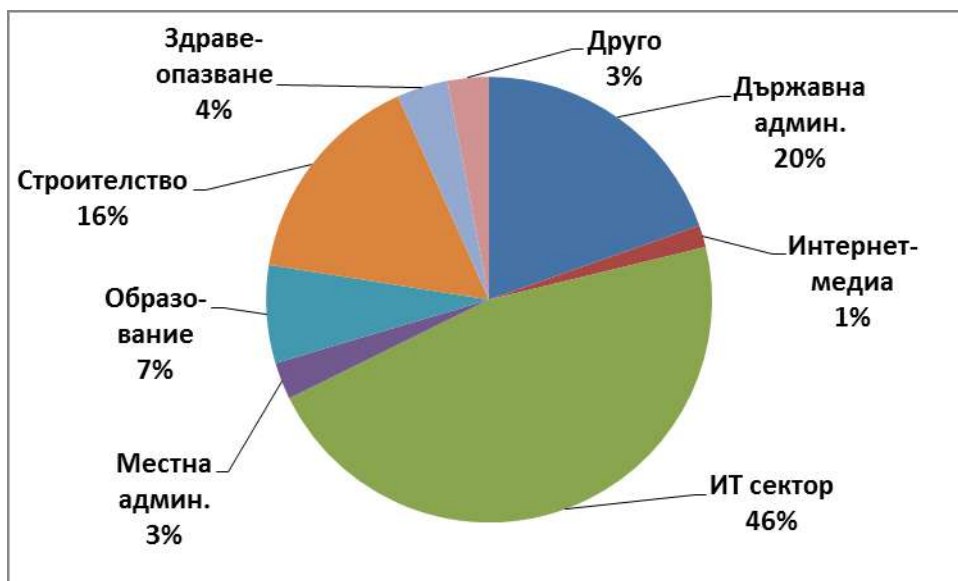
Емпиричното изследване е насочено към осигуряване на информация относно ключови елементи на процеса на управление на проектно портфолио в български проектно-ориентирани организации. В сърцевината на анализа е поставен фундаменталният въпрос на съвременните проектно-ориентирани организации, а именно многомерната обвързаност на проектно портфолио с постигането на стратегическите цели на организацията. Такава обвързаност акцентира в една или друга степен върху оптимално използване на ресурсите, балансиране на дейностите, категоризация на компонентите, селектирането и оценяването на проектите, определянето на приоритетите и др. (Alexandrova, 2018b). Всички тези изменения са обхванати в емпиричното изследване чрез **десет процеса за управление на проектно портфолио**, дефинирани в международния стандарт "PMI Standard for Portfolio Management" (PMI, 2013). В рамките на настоящата разработка информацията процесите на УПП е анализирана, като се търсят свидетелства относно степента, в която са налице практики в българските проектно-ориентирани организации относно процеси, дефинирани в международния стандарт "PMI Standard for Portfolio Management".

В рамките на програмата на изследването е разработен авторов инструментариум – въпросник за провеждане на структурирано интервю. Анкетната карта е структурирана в съответствие с целите и задачите на изследването, формулирани по-горе, като са потърсени отговори относно основните изследователски въпроси. Тя включва 15 въпроса, представляващи комбинация от открити и закрити въпроси, структурирани в три раздела – опит и квалификация на респондента; фактори на ефективното УПП; процеси за ефективно УПП. Структурираното интервю включва предварително определени въпроси, които се задават на всички респонденти в изследването по един и същ начин, в една и съща последователност. Типичното тук е предоставянето на скали с варианти на отговори, между които респондентът да избира валидния за него отговор. Използвани са 3-степенна и 5-степенна форми на Ликертова (ординална) скала.

Изследването предостави надеждна информация за процесите на УПП в български проектно-ориентирани организации, като се има предвид значителният професионален опит на преобладаващата част от респондентите. Висок дял от анкетираните лица (37%) имат значителен професионален опит (над 20 г.), като същевременно в извадката има и респонденти с опит до 5 г. (11%).

Специфичният опит е определен чрез броя години заетост в областта на проектно управление. Преобладаващата част от респондентите (близо 60%) имат такъв специфичен опит с продължителност над 5 до 15 г. (22,8% от 6 до 10 г. и 36,4% от 11 до 15 г.). Установената корелация в размер +0,842 между двете променливи (за общия и специфичния стаж) е много висока – тя показва, че относително висок дял от общия стаж се явява специфичен в проектно управление при болшинството респонденти.

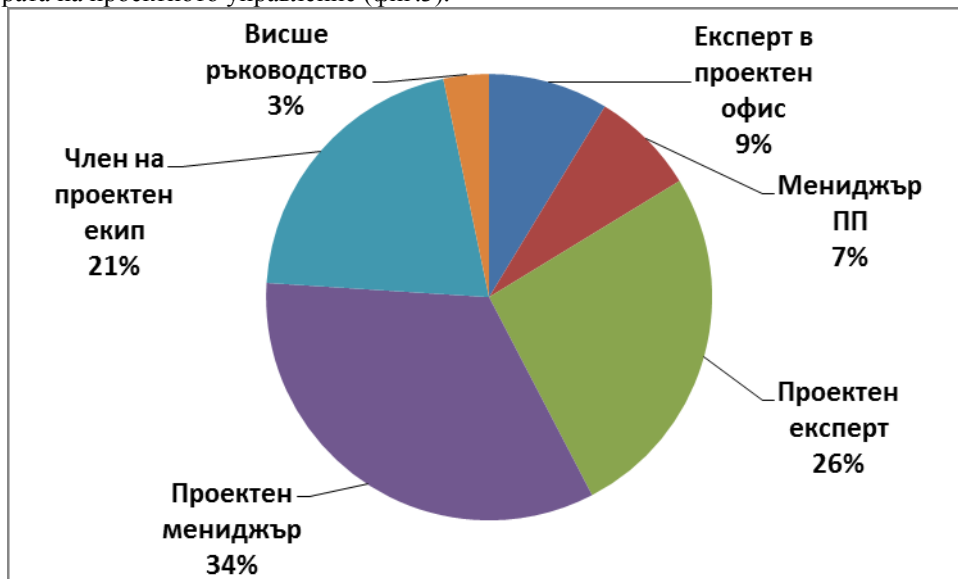
Разпределението на респондентите по сектора на текущата им заетост (фиг.2) идентифицира основните сектори, в които работят анкетираните лица към момента на проучването. Най-висок дял има сектора на ИКТ (46% от анкетираните) – това е обяснимо, доколкото проектно управление е с висока степен на разпространение именно в този сектор в България.



Фигура 2. Разпределение на респондентите по сектор на текущата им заетост (%)

На следващо място са секторите на държавната и местна администрация (23%) и на строителството (16%) – тук проектното управление е особено разпространено във връзка с финансирането по европейски програми, както и с широкото разпространение на проектния подход на финансиране на дейности и обекти в сектор "Строителство".

Посочваните в свободна форма позиции, заемани от респондентите към момента на проучването, са допълнително обобщени до няколко основни вида, обичайно използвани в сферата на проектното управление (фиг.3).



Фигура 3. Разпределение на респондентите по заемана позиция (%)

Около една трета от анкетиранияте изпълняват роля на проектен мениджър в своята организация, което е и позицията с най-висок дял в извадката. Следват често заеманите позиции "проектен експерт" (26%) и "член на проектен екип" (21%), следвани от по-специфичната позиция и "експерт в проектен офис" (9%). Мениджърите на проектно портфолио са сравнително по-рядко срещани (7% от анкетиранияте).

5. Основни резултати относно наличието на процеси за УПП в съответствие с международния стандарт PMI Standard for Portfolio Management

Развитието и усъвършенстването на проектното управление като професионална област е обусловено от появата и въвеждането на **стандарт** за осъществяване на тази дейност. Възприемането на такива стандарти е резултат от постигането на широк консенсус в професионалната общност и е предизвикано от редица идентифицирани потребности, като например: нуждата от възприемане на единна терминология в проектното управление; необходимостта от изясняване на ролята и задачите на проектните мениджъри в тази бързо развиваща се област; необходимостта от общи и утвърдени правила и изисквания при наемането, повишаването на квалификацията и освобождаването на проектен персонал, и т.н.

В областта на УПП такъв утвърден международен стандарт е PMI Standard for Portfolio Management, разработен от международния Институт по проектно управление (Project Management Institute) (PMI, 2013). В основата на стандарта, чиято ревизирана версия е утвърдена през 2013 г., е поставен комплекс от процеси, изискващи релевантни знания, умения, инструменти и техники за постигане на заложените цели чрез наличните ресурси и осигуряване на ефективност на УПП. Основните процеси, определени в стандарта, са представени схематично на фигура 4 и са интегрирани в инструментариума на настоящото изследване.

Процесите са групирани в три основни фази, включващи:

- формирането на проектното портфолио (идентифициране на проекти за включване; категоризация на проектите; селектиране на проекти);
- управление на изпълнението на проектното портфолио (оценяване на отделни проекти, определяне на приоритети, оценяване на портфолиото като цяло, балансиране на портфолиото);
- актуализиране на проектното портфолио (мониторинг и контрол на портфолиото, коригиращи действия; преглед и отчитане на резултатите; осъществяване на стратегически промени).



Фигура 4. Фази на процесите за управление на проектно портфолио в съответствие с PMI Standard for Portfolio Management

С цел проучване на степента на съпоставимост на българските проектно-ориентирани практики с действащите международни стандарти е потърсено мнението на респондентите относно наличието на **стандартизирани процеси за УПП** в организациите, в които работят. Разпределението на отговорите относно всеки един от посочените процеси е представено в таблица 1. Прави впечатление както недостатъчното познаване на международните стандарти в УПП, така и слабото разпространение на реализацията на процеси в съответствие с утвърдения в международен план стандарт PMI Standard for Portfolio Management.

Таблица 1

Разпространение на процесите по УПП, дефинирани в международния стандарт PMI Standard for Portfolio Management (% от отговорилите)

№	Процеси по стандарта	Не	Частично	Да
1	Идентифициране на компонентите на портфейла (проектите)	77,2	22,8	–
2	Категоризация на компонентите	90,8	8,7	0,5
3	Селектиране на проекти	78,3	2,7	19,0
4	Оценяване на проекти	78,3	9,2	12,5
5	Определяне на приоритети	89,7	10,3	–
6	Оценяване на портфолиото като цяло	85,9	9,2	4,9
7	Балансиране на портфолиото	90,2	9,8	–
8	Мониторинг и контрол на портфолиото	77,7	3,8	18,5
9	Преглед и отчитане на портфолиото	79,3	15,8	4,9
10	Промени от стратегически характер	93,5	6,5	–

Получените резултати показват, че рядко в проучените организации има експерти, които определено познават тези стандарти, докато в почти две трети от случаите респондентите декларират, че не е налице такова организационно знание. Най-сериозен е дефицитът на прилагане на стандартизирани процеси по отношение на:

- категоризацията на компонентите (проектите) – посочен от 91% от анкетираните лица;
- оценяването на отделни проекти в портфолиото (78%);
- определянето на приоритети (90%);
- балансирането на портфолиото (90%);
- оценяване на портфолиото като цяло (86%).
- извършването на промени в портфолиото, имащи стратегически характер (93%).

В дейността на българските проектно-ориентирани организации все още не е навлязла практиката проектите да бъдат категоризирани според важни критерии, например функционална област (ИТ, производство, маркетинг, логистика); роля на проектите (поддържаща, трансформационна, стимулиране на растеж); равнище на риск; времеви хоризонт и др. Процесът на класифициране на проектите в различни категории е важна стъпка в посока балансиране на портфолиото като цяло (при отчитане на категориите) и постигане на равновесно състояние за неговите характеристики.

Друг съществен дефицит се установява при стратегическия характер на предприеманите промени, свързани с ефективното УПП – съгласно съвременните постановки УПП трябва да осигури висока степен на съответствие на проектното портфолио със стратегическата насока за развитие на проектно-ориентираната организация. Според международните стандарти наличието на подобно стратегическо съответствие (strategic alignment) е необходимо условие УПП в организацията да бъде определено като успешно. В българските проектно-ориентирани организации все още не се осъзнава важноста на този фактор, както и необходимостта от предварителна оценка на степента на съвпадение между целите на отделните проекти дългосрочните цели за организационно развитие.

Макар и в малка степен, за останалите четири процеса са налице по-ясни свидетелства за тяхното навлизане в практиката на българските проектно-ориентирани организации. Наличието на такива процеси, вкл. частично внедрени, се установява при над 10% от проучените организации, по-конкретно:

- идентифициране на компонентите на портфейла – 23% от организациите имат някакви частични практики по прилагане на стандарта относно този процес;
- мониторинг и контрол на портфолиото (22%, от които само 4% с частични практики);
- селектиране на проекти (22%, от които само 3% с частични практики);
- преглед и отчитане на портфолиото (21%, от които 16% с частични практики).

Тези резултати дават основание да се направи извода, че процесът на навлизане на международните стандарти за УПП е вече налице, макар и в неговата начална фаза. Явно натрупването на оперативно организационно знание относно тези стандарти изисква време и формиране на човешки капитал. Засиленият интерес е налице и поради нарастващото участие на български проектни мениджъри и експерти в сертификационни процедури.

Заключение

Управлението на проектно портфолио подпомага организационната дейност и реализирането на избраната стратегическа алтернатива в следните насоки: (1) развитие на система за подбор на подходящи проекти и елиминиране на неподходящите от гледна точка на организационната стратегия; (2) разпределяне на ресурсите към подходящите проекти, като се редуцират излишни разходи; (3) тясно обвързване на проектно портфолио със стратегическите бизнес цели на организацията; (4) вземане на решения по отношение на проектите в портфолиото, базирани на ясна логика, аргументи и целенасоченост; (5) подпомагане на проектните мениджъри и екипи да оценят своя принос за постигане на стратегическите цели на организацията.

За ефективното управление на проектите дейности не е достатъчно проектите да бъдат завършени в срок, в границите на определения бюджет и при постигане на изискванията за качество. Необходим е стратегически подход, при който един конкретен модел за управление на даден проект не може да се приложи за всички проекти в рамките на портфолиото – необходим е комплексен и динамичен механизъм за управление на проектно портфолио и изграждане на неговите елементи в рамките на проектен офис (стратегия, процеси, организация, инструменти, култура). Този механизъм трябва да е съобразен с организационните приоритети и различните конкурентни предимства, например високо качество на продукта, навременна доставка, ниски разходи и др. Като определяща роля тук имат стратегическите инструменти в мениджмънта на портфолиото от проекти като основен процес за осъществяване на връзка и взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията на организацията.

Цитирана литература

Александрова, М., "Възможности за внедряване на подхода за управление на проектно портфолио в стопанските организации", В: Сборник доклади от Научна конференция "Логистиката в променящия се свят", УНСС, 2014.

Александрова, М., Управление чрез проекти – съвременни аспекти. Изд. "Авангард Прима", С., 2005.

Андронов, Ев., и др. Управление на проекти. Теория, практика, обучение. Унив. изд. "Стопанство", С., 2007.

Андронов, Ев., М. Александрова, Л. Иванова, Проектното управление в България: състояние и перспективи. Изд. "Авангард Прима", С., 2009.

Иванова, Л., Изследване на ключовите фактори за реализиране на успешни проекти, финансирани по оперативните програми на ЕС. Унив. изд. "Стопанство", С., 2012.

- Сирашки, Хр., Тенденции при управлението на проектен портфейл. Сп. "Диалог", 2009, бр.1, стр.109-125.
- Славова, Ир., Връзка и взаимодействие между управлението на проекти и бизнес стратегията на организацията. Научни трудове на УНСС, 2011, т.1.
- СЮ, "Управление на портфейла от проекти: как да избегнем грешките", сп. СЮ, 14.04.2005.
- Alexandrova, M., 2018a. A Principal Component Analysis of Project Portfolio Management Practices. *Ekonomicko-manazerske Spektrum*, 2018, Vol. 12 (2), pp. 96-105.
- Alexandrova, M., 2018b. Project Portfolio Management Processes: Survey Evidence from Bulgarian Project-oriented Organizations. *Yearbook of UNWE*, 2017, Issue 1, pp.73-85.
- Archer, N.P., and Ghasemzadeh, F. 1999. An Integrated Framework for Project Portfolio Selection. *International Journal of Project Management*, vol. 17(4): 207-216.
- Benko, C., McFarlan, F.W., 2003. Connecting the dots. Aligning projects with objectives in unpredictable times. Harvard, MA: Harvard Business School Press.
- Blomquist, T., Müller, R., 2006. Practices, roles, and responsibilities of middle managers in program and portfolio management. *Project Management Journal*, vol. 37 (1), pp.52–66.
- Cooper, R., Edgett, S., Kleinschmidt, E., 2001. Portfolio management for new product development: results of an industry practices study. *R&D Management*, vol. 31 (4), pp.361–380.
- Kendall, G. I., and Rollins, S. C., 2003. *Advanced Project Portfolio Management and the PMO*. J. Ross Publishing Inc. & International Institute of Learning Inc.
- Levin, G., and Rad, P. F., 2006. *Project Portfolio Management Tools & Techniques*. NY: ILL Publishing;
- Teller, J., Unger, B., Kock, A., Gemünden, H.G., 2012. Formalization of project portfolio management: the moderating role of project portfolio complexity. *International Journal of Project Management*, vol.30 (5), pp.596-607.
- Lima, A., Monteiro, P., Fernandes, G., Machado, R.J. (2013), "Dependency analysis between PMI portfolio management processes. In: ICCSA'2016, Lecture Notes in Computer Science, Springer, 2016.
- Mahajan, A., 2009. *Portfolio Management: Theoretical & Empirical Studies*. Global India Publication Pvt Ltd.
- Martinsuo, M., Poskela, J., 2011. Use of evaluation criteria and innovation performance in the front end of innovation. *Journal of Product Innovation Management*, vol. 28 (6), pp.896–914.
- Müller, R., Martinsuo, M., Blomquist, T., 2008. Project portfolio control and portfolio management performance in different contexts. *Project Management Journal*, vol. 39 (3), pp.28–42.
- Olsson, R., 2008. Risk management in a multi-project environment. *International Journal of Quality and Reliability Management*, vol.25 (1), pp.60-71.
- Patanakul, P., Milosevic, D., 2009. The effectiveness in managing a group of multiple projects: factors of influence and measurement criteria. *International Journal of Project Management*, vol.27, pp.216–233.
- PMI, 2013. *The Standard for Portfolio Management*. 3rd Edn. Newton Square, PA: Project Management Institute.
- Sanwal, A., 2007. *Optimizing Corporate Portfolio Management: Aligning Investment Proposals with Organizational Strategy*. Hoboken, NJ: J.Wiley & Sons.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ*

Abstract

The article substantiates that the high integration of the agro-industrial complex of Ukraine into the global economic space requires monitoring foreign trade in agricultural and food products in order to strengthen Ukraine's positions in traditional foreign markets, develop new promising markets, and increase exports of Ukrainian goods with a high added value content. The dynamics of foreign trade of Ukraine for 2012–2018 is investigated. The main changes in the foreign trade of Ukraine in different periods under the influence of external economic factors are analyzed. It is shown that the prevailing part of Ukrainian exports are agro-industrial goods with a low level of value added. The geographical structure of exports in terms of types of agricultural products. Particular attention is paid to the analysis of the dynamics of exports of agricultural products. The main trends in the development of exports of agricultural products in Ukraine are highlighted. It has been established that the European benchmarks open up new opportunities fo

r the agricultural sector of Ukraine for the revival and development of agriculture, create additional benefits for the agricultural complex in a globalized economy.

Аннотация

В статье обосновано, что высокая интегрированность агропромышленного комплекса Украины в мировое экономическое пространство требует мониторинга внешней торговли аграрной и продовольственной продукцией с целью усиления позиций Украины на традиционных внешних рынках, освоения новых перспективных рынков сбыта, а также наращивания экспорта украинских товаров с большим содержанием добавленной стоимости. Исследована динамика внешней торговли Украины за 2012–2018 гг. Проанализированы основные изменения, происходившие во внешней торговле Украины в разные периоды под влиянием внешнеэкономических факторов. Показано, что преобладающая часть украинского экспорта – агропромышленные товары с низким уровнем добавленной стоимости. Определена географическая структура экспорта в разрезе видов аграрной продукции. Особенное внимание уделено анализу динамики объемов экспорта аграрной продукции. Выделены основные тенденции развития экспорта аграрной продукции в Украине. Установлено, что европейские ориентиры открывают новые возможности аграрному сектору Украины для возрождения и развития сельского хозяйства, создают дополнительные преимущества сельскохозяйственному комплексу в условиях глобализации экономики.

На современном этапе развития экономики Украины исследования, касающиеся проблем совершенствования сельскохозяйственной торговой политики и трансформации внешней торговли, являются особенно актуальными. Аграрная отрасль традиционно является флагманом национальной экономики: доля агропромышленного комплекса в ВВП страны составляет около 17% или 340 млрд. грн. [1], более того, в 2018 году около 40% всего украинского экспорта приходилось на продукцию сельхозпроизводства.

Высокая интегрированность агропромышленного комплекса Украины в мировое экономическое пространство требует мониторинга внешней торговли аграрной и продовольст-

* Професор, д. с.-х. н., Габриэлла Бирта, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Birta2805@gmail.com

доцент, к. с.-х. н. Юрий Бургу, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", Bury1973@gmail.com

к. пед. н. Светлана Мороз, Полтавская государственная аграрная академия, smor@meta.ua

доцент, к.т.н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия, kalashnik1968@meta.ua

венной продукцией с целью усиления позиций Украины на традиционных внешних рынках, освоения новых перспективных рынков сбыта, а также наращивания экспорта украинских товаров с большим содержанием добавленной стоимости.

По мнению экспертов, европейские ориентиры открывают новые возможности аграрному сектору Украины для возрождения и развития сельского хозяйства, создают дополнительные преимущества сельскохозяйственному комплексу в условиях глобализации экономики. Как отмечает Е. Нездойминога, одной из главных причин, побудивших Украину к поиску новых рынков сбыта в Европе и США, является аннексия Крыма и военные действия на востоке Украины [2]. Как следствие, – существенное снижение объема поставок украинской продукции на рынки стран СНГ (табл. 1).

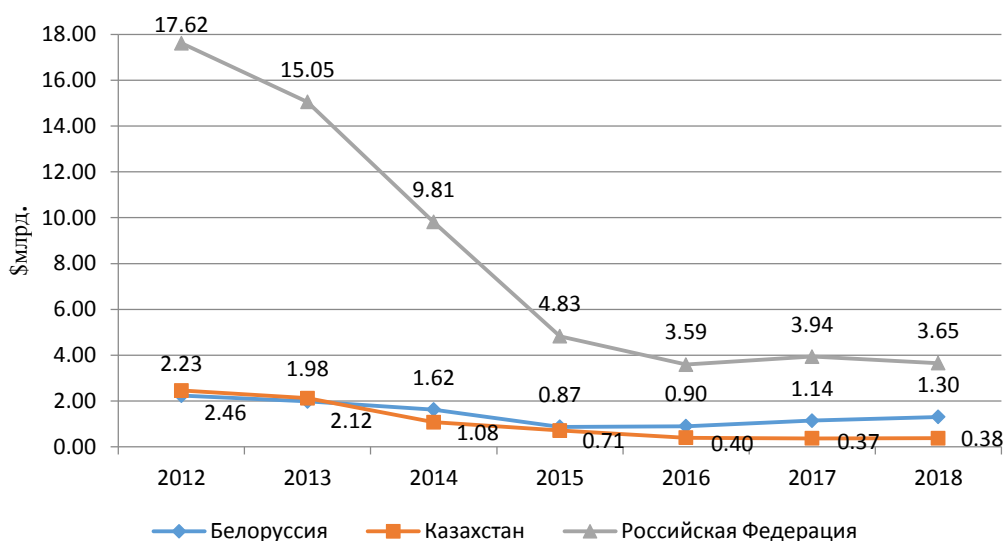
Таблица 1

Динамика внешней торговли Украины со странами СНГ (тыс. долл. США)*

ЭКСПОРТ							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Азербайджан	766954	867593	599669	319929	247984	354653	360022
Белоруссия	2231200	1983621	1624411	871448	903201	1142881	1304413
Армения	179231	180741	173917	101591	88925	105108	136697
Казахстан	2459544	2120031	1075440	713827	400121	372078	376662
Киргизстан	127029	134765	102724	75582	40431	34315	28607
Молдова, Республика	819173	902772	747238	524826	481149	707609	789329
Российская Федерация	17615322	15048961	9813478	4826317	3592967	3936414	3654066
Таджикистан	100800	61335	46996	29993	25429	34092	34496
Туркменистан	527889	395284	432911	170262	109110	62140	56835
Узбекистан	436025	352061	308519	174427	142393	167109	285931
ИМПОРТ							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Азербайджан	76763	75338	40889	27049	37608	415750	457647
Белоруссия	5066020	3602190	3974573	2488161	2785661	3209176	3796605
Армения	21363	18157	11074	5429	5806	8099	14550
Казахстан	1472909	672638	366948	378928	425791	310379	446637
Киргизстан	5794	11079	4327	5797	1773	3001	1520
Молдова, Республика	121856	102125	62731	40903	46956	106384	116827
Российская Федерация	26257732	23418942	11228396	6323782	5150366	7211688	8096041
Таджикистан	7200	5163	3260	2776	1246	677	654
Туркменистан	123375	100510	24670	16369	34531	89266	144876
Узбекистан	106755	91586	72353	61982	71015	122731	121398

Источник: данные Государственной службы статистики Украины [3]

Как показывает анализ, региональная структура экспорта сельскохозяйственной продукции постепенно меняется. Стремительное падение объемов экспортных поставок украинских товаров в Россию, Белоруссию и Казахстан – крупнейших торговых партнеров Украины наглядно показано на рис. 1.



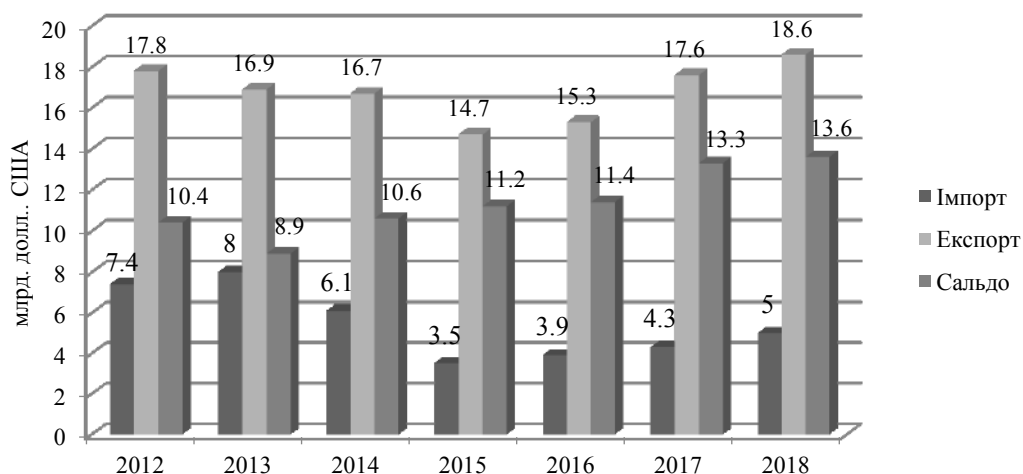
*Источник: данные Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 1 – Структура экспорта, млрд. дол США*

По информации Государственной фискальной службы Украины в 2018 году доля стран СНГ во внешней торговле Украины снизилась до 15%, тогда как в 2017 году этот показатель составлял 23% [4, 5]. Продолжительное время экспорт Украины был ориентирован преимущественно на страны ближнего зарубежья. Сегодня Украина в страны постсоветского пространства поставляет менее одной десятой части экспортируемой сельскохозяйственной продукции. В течение последних пяти лет эти поставки уменьшились более чем в 3 раза, в основном, за счет сокращения экспорта на российский рынок почти на 2 миллиарда долларов США. Очевидно, что негативная тенденция во внешней торговле с Россией будет продолжаться.

На сегодняшний день основными партнерами Украины на постсоветском пространстве остаются Беларусь, Казахстан, Республика Молдова. На фоне существенного сокращения внешней торговли со странами СНГ вполне логичными выглядят усилия Украины по развитию торговых отношений со странами ЕС, Азии и США.

Как указывалось выше, основой внешней торговли Украины является аграрная продукция, а рост внешнеторгового товарооборота Украины происходит за счет экспорта. Так, если за период 2012-2018 гг. импорт сельскохозяйственной продукции уменьшился с 7,4 млрд. долл. США до 5 млрд. долл. США или в 1,48 раза, то экспорт за тот же промежуток времени увеличился с 17,8 млрд. долл. США до 18,6 долл. США или в 1,04 раза (рис. 2).

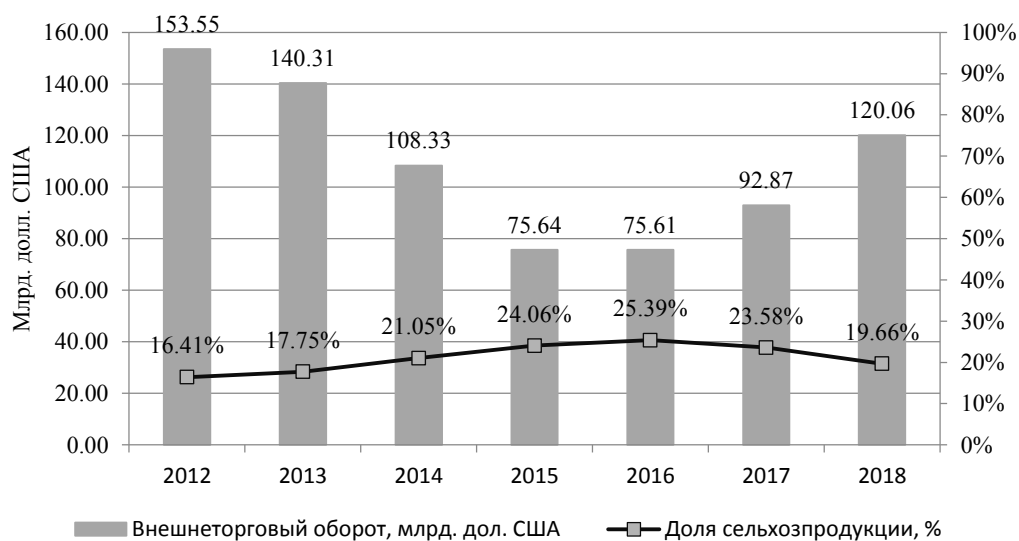


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 2 – Динамика экспорта-импорта сельскохозяйственной продукции из /в Украину, млрд. долл. США (без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым и г. Севастополя)*

Экспорт продукции аграрного сектора на протяжении 2012-2018 гг. занял лидирующие позиции в товарном экспорте Украины, составив в 2018 году 32,6% от его общего объема (по сравнению с 25,9% – в 2012 г.) [6]. Вследствие более быстрого роста объемов экспорта по сравнению с импортом, положительное внешнеторговое сальдо торговли сельскохозяйственной продукцией возросло с 10,4 млрд. долл. США в 2012 г. до 13,6 млрд. долл. США в 2018 г. или в 1,3 раза.

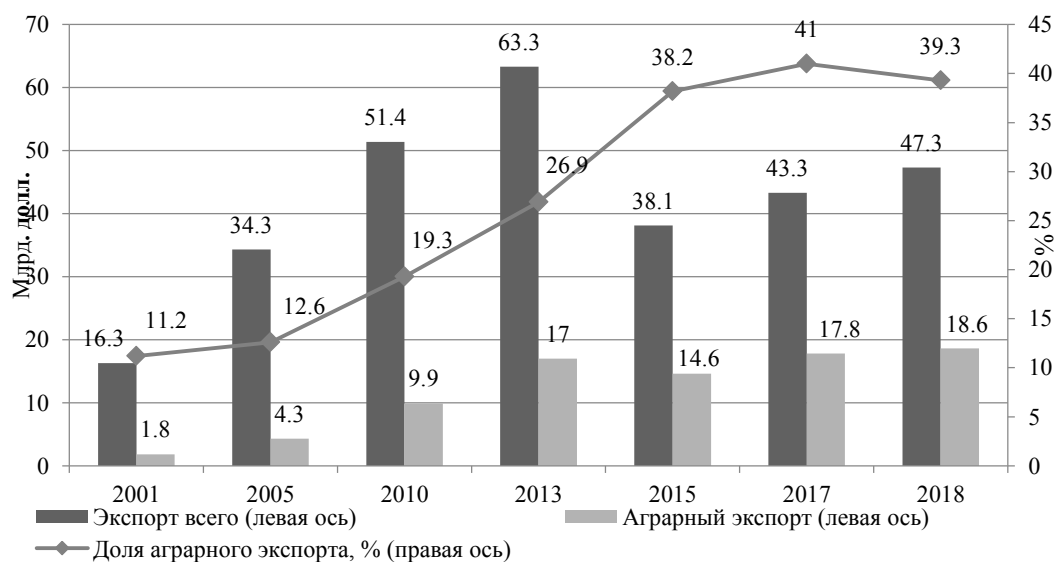
В целом же важно отметить, что внешнеторговый оборот сельскохозяйственной продукции Украины в 2018 году составил 23,6 млрд. долл. США или 19,7% всего внешнеторгового оборота Украины, увеличившись по сравнению с 2012 г. на 3,24% (рис.3).



* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 3 – Доля сельхозпродукции во внешнеторговом обороте Украины*

Примечательно, что с начала 2000 года стоимость экспорта украинской аграрной продукции возросла в десять раз с 1,8 млрд. долл. США в 2001 году до 18,6 млрд. долл. США – в 2018 году. При этом его доля в структуре экспорта товаров повысилась в три раза с 11,8% до 39,3%. Заметим, что общие объемы экспорта товаров из Украины за указанный период выросли всего в 2,9 раза: с 163 млрд. долл. США до 473 млрд. долл. США (рис. 4).

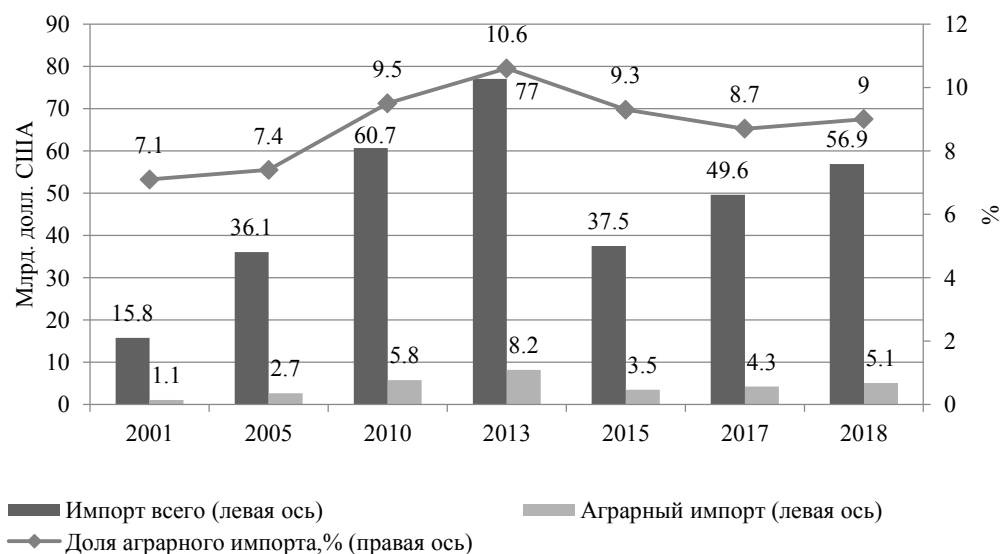


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 4 – Динамика объемов государственного экспорта Украины*

По оценкам ученых Института аграрной экономики, решающим для суммарного роста экспорта продукции АПК в 2018 году стало увеличение объемов поставок в два ключевых региона – Азию и Европейский Союз [7, 8].

Ситуация с объемами импорта в Украине несколько иная. Динамика импорта аграрной продукции не претерпела таких существенных изменений в объемах и структуре, как аграрный экспорт. Так, в 2018 году доля импорта сельхозпродукции и продовольствия в Украине в общем объеме импорта составила 9% (в 2001 году – 7,1%), притом, что его общая стоимость возросла за период 2001-2018 гг. с 11 млрд. долл. США до 5,1 млрд. долл. США (рис. 5).

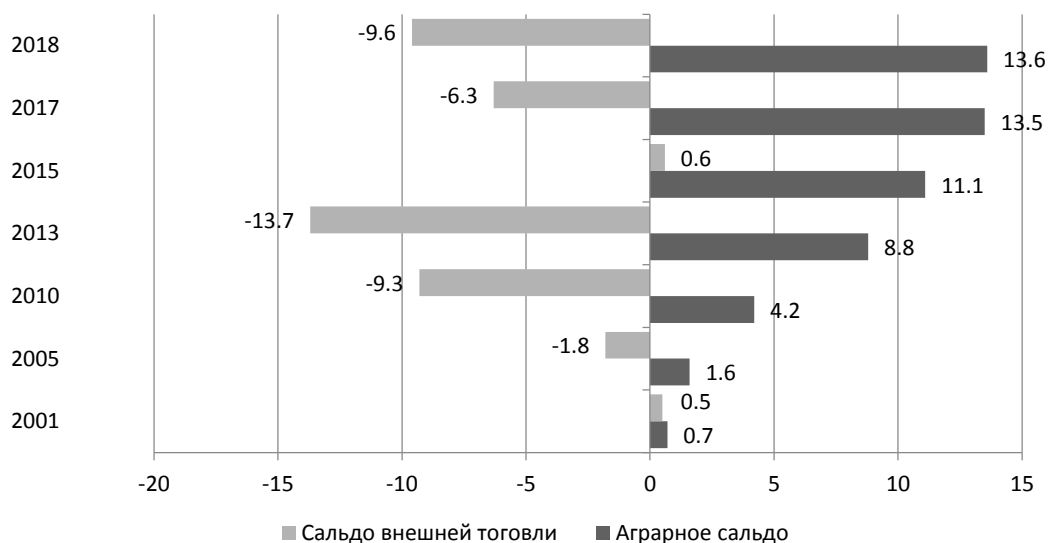


* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 5 – Динамика объемов государственного импорта Украины*

Как видим, объемы импорта аграрной продукции в Украине в 3,6 раза меньше, чем объемы ее экспорта.

Сальдо внешней торговли аграрной продукцией на протяжении многих лет остается положительным, в то время как общая стоимость всех импортируемых товаров в подавляющем большинстве исследуемых периодов превышала объемы их экспорта. В частности, по оперативным данным Государственной службы статистики Украины в 2018 году общее сальдо внешней торговли было отрицательным ("минус" 96 млрд. долл. США), в то время как аграрное сальдо – положительным ("плюс" 13,6 млрд. долл. США) [3]. Соотношение стоимости общего экспорта и импорта (сальдо) Украины с аграрным сальдо за 2001-2018 гг. показано на рис. 6.



***Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 6 – Сальдо внешней торговли товарами, млрд. долл.*

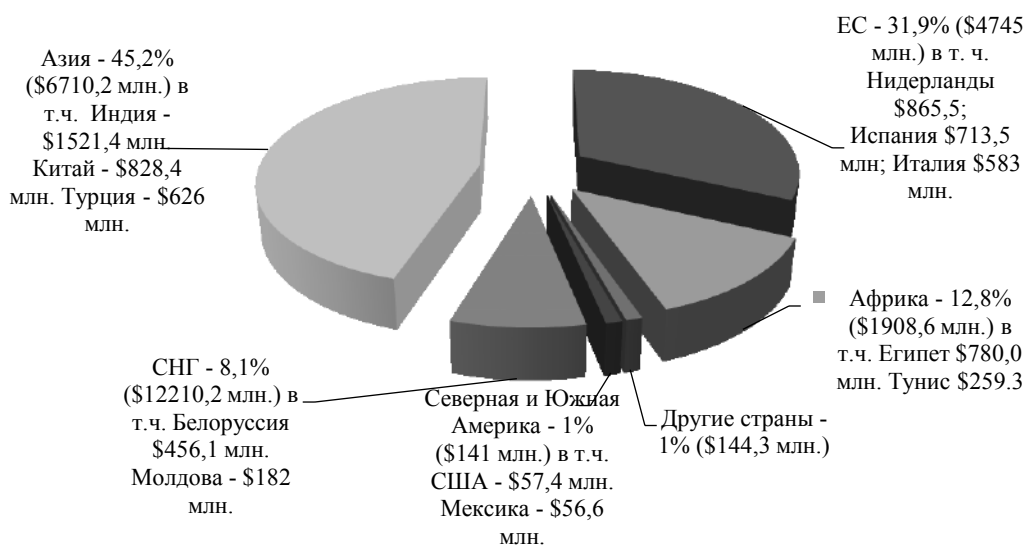
Как отмечают эксперты, региональная структура товарооборота сельскохозяйственной продукции является диверсифицированной. Так, по итогам 2018 г. на долю стран ЕС приходится 42,6% отечественного товарооборота сельскохозяйственной продукции. В натуральных единицах объем товарооборота достиг 20,16 млрд. долл. США, что составляет 115% по отношению к 2017 г.

Как видим, в 2018 году взаимная торговля сельскохозяйственной продукцией между Украиной и Европейским Союзом установила рекорд, приблизившись к 9,0 млрд. долл. США, что на 11,4% превысило показатель 2017 года [9]. Государственной службой статистики Украины в 2018 году зафиксировано 357 стран – внешнеэкономических партнеров Украины. При этом экспорт осуществлялся в 176 стран, а импорт – в 177 [3].

Анализ показал, что по итогам 2018 года главными партнерами Украины оставались Индия (1,8 млрд. долл. США), Китай (1,17 млрд. долл. США), Нидерланды (1,2 млрд. долл. США), Испания (1,0 млрд. долл. США), Египет (889 млн. долл. США), страны Азии (более 8 млрд. долл. США) [10]. При этом экспорт агропродукции в страны Европейского Союза составил 6,3 млрд. долл. США.

Среди стран ЕС ключевых импортеров украинских аграрных и пищевых продуктов возглавляют Нидерланды, куда было экспортировано продукции на сумму 1,2 млрд. долл. США. Второе место занимает Испания с показателем 1,04 млрд. долл. США, третье место – у Италии (737,9 млн. долл. США). Далее следуют Германия (667,4 млн. долл. США) и Польша (656,7 млн. долл. США) [11].

Следует также отметить позитивную тенденцию укрепления внешнеэкономических связей Украины с Бельгией и Великобританией. В прошлом году объемы торговли сельхозпродукцией с этими странами увеличились до 509 млн. долл. США и 303 млн. долл. США соответственно. Географическую структуру украинского экспорта сельскохозяйственной продукции за десять месяцев 2018 г. демонстрирует рис. 7.



* **Источник:** Экспортный агроатлас Украины за 2018 год [10]

Рисунок 7 – Географическая структура экспорта сельскохозяйственной продукции в январе-октябре 2018 года*

Отметим, что приоритетными рынками для Украины остаются страны Азии и страны ЕС. Дальнейший анализ позволяет заключить, что в разрезе стран основными торговыми партнерами Украины по экспортным поставкам в 2018 году (в % от общего объема экспорта украинской агропродукции) являются:

- Индия (10,2%);
- Нидерланды (5,8%);
- Китай (5,6%);
- Египет (5,2%);
- Испания (4,8%);
- Турция (4,2%).

Аналитики группы AgroPolit, подводя итоги 2018 года, среди основных потребителей отечественной сельхозпродукции отмечают Турцию с показателем в 801 млн. долл. США и Саудовскую Аравию – 589 млн. долл. США. Эти и вышеперечисленные страны за прошлый год сформировали для отечественных экспортеров агропродовольствия чуть более 50% всех валютных поступлений [12].

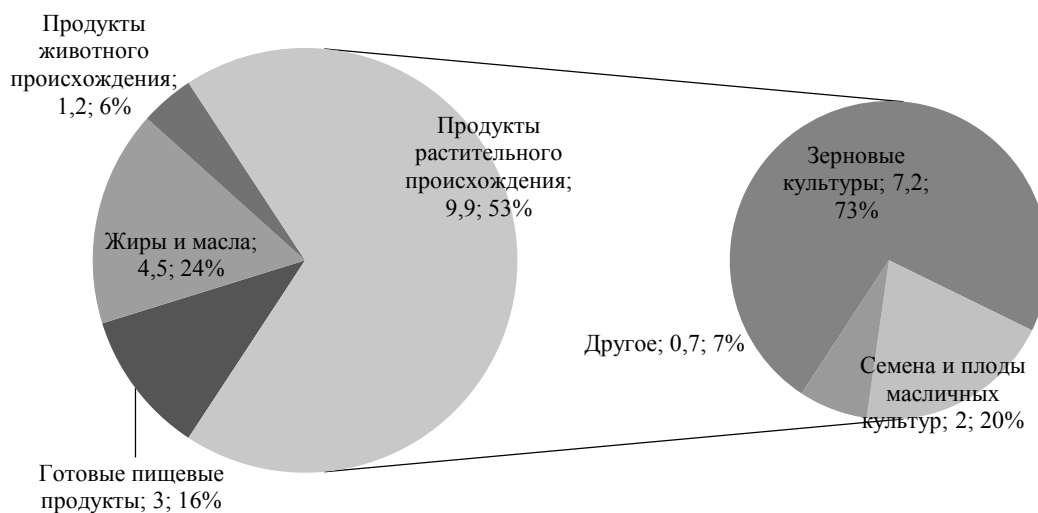
Как отмечалось, в структуре общего экспорта Украины в 2018 г. аграрная продукция составила 39,3% (рис. 8).



***Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 8 – Структура украинского экспорта в 2018 г., %

Основу отечественного аграрного экспорта составляет продукция растительного происхождения, доля которой превышает 50%. Характерными представителями этой подгруппы являются зерновые культуры (рис.9).



* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 9 – Стоимостная структура аграрного экспорта в 2018 г., млрд. долл. США*

Как показывает анализ, основу отечественного аграрного экспорта составляют, прежде всего, пшеница, кукуруза и ячмень (совокупная доля в группе почти 70%), а также семена масличных культур – соевые бобы, семена рапса (совокупная доля 18%).

Согласно официальной статистике ключевые позиции в экспорте продуктов переработки занимают: подсолнечное масло – 47%, шрот и жмых – 13%, мясо – 7%, табачная продукция – 4%, сахар – 3%, изделия из шоколада – 2%, кондитерские и хлебобулочные изделия – 1%, мед – 1%, масло сливочное – 1%, мука – 1% [3].

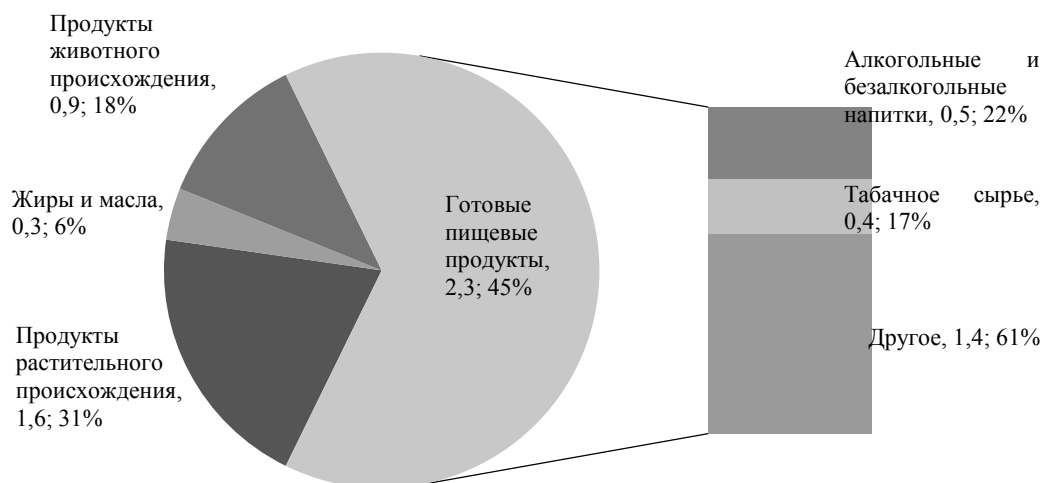
Несмотря на разнообразие номенклатуры поставок продукции сельского хозяйства в 2018 году, выделим несколько товаров, которые входят в десятку самых экспортируемых украинских продуктов. В денежном эквиваленте неплохую экспортную динамику показали мясо и субпродукты домашней птицы (курятина), прирост экспорта которых за минувший год составил 31,7% или 102,3 млн. долл. США. Далее идут:

- семена рапса + 11,9% (89,5 млн. долл. США);
- кукуруза + 3,6% (88,3 млн. долл. США);
- масло из рапса или горчицы + 98,3% (48,8 млн. долл. США);
- яйца птицы + 68,7% (39,7 млн. долл. США);
- жмых и другие твердые отходы соевого масла + 44,5% (37,3 млн. долл. США);
- орехи (другие) + 61,5% (30 млн. долл. США);
- масло соевое + 23% (24,9 млн. долл. США);
- шоколад и другие продукты, содержащие какао + 17,8% (21,1 млн. долл. США);
- маргарин + 31% (19,7 млн. долл. США);
- кондитерские изделия из сахара + 20,1% (18,7 млн. долл. США);
- табак и изделия из него + 6,2% (17,7 млн. долл. США);
- плоды и орехи сырые или вареные + 29,1% (15,6 млн. долл. США);
- хлебобулочные, кондитерские изделия + 11,3% (12,9 млн. долл. США);
- солод + 33,4% (12,3 млн. долл. США);
- жмых и другие твердые отходы, получаемые при извлечении подсолнечного масла + 1,8% (12 млн. долл. США);
- масло сливочное и другие жиры, изготовленные из молока + 12,4% (12 млн. долл. США);
- вино виноградное натуральное + 33,9% (8,9 млн. долл. США);
- говядина свежая или охлажденная + 33,9% (8,5 млн. долл. США);
- алкогольная продукция + 8,2% (6 млн. долл. США);
- молоко не сгущенное + 75,8% (5,4 млн. долл. США);
- вода натуральная и минеральная + 13,3% (5,2 млн. долл. США);
- соль + 24,9% (4,6 млн. долл. США);
- пиво + 16,1% (4,2 млн. долл. США) [13].

Наиболее значимую роль в экспорте агропродовольственной продукции занимают пшеница, кукуруза и растительное масло.

Стоимостная структура аграрного импорта в 2018 г. представлена на рис. 10.

В стоимостной структуре импорта преобладает группа "готовые пищевые продукты" (45%), среди которых самые высокие доли имеют алкогольные и безалкогольные напитки (22%), табачное сырье (17%).



* **Источник:** Внешняя торговля аграрной продукцией [14]

Рисунок 10 – Стоимостная структура аграрного импорта в 2018 г., млрд. долл. США; %*

На второй позиции аграрного импорта находится продукция растительного происхождения, доля которой составляет 31%. Самыми заметными представителями импортных товаров из этой подгруппы являются цитрусовые, бананы, кофе, посевной материал кукурузы и подсолнечника.

Из продукции животного происхождения, доля которой в структуре импорта около 18%, больше всего импортируется рыбы и морепродуктов, удельный вес которых в этом сегменте достигает почти 70%. Также активно импортируются в Украину сыры, свинина, мясо и субпродукты птицы [14].

География поставок аграрной продукции за последние десятилетия заметно расширилась, и сегодня украинское продовольствие, в той или иной степени, представлено на всех континентах планеты. Однако, как отмечалось выше, основными потребителями украинских продуктов являются страны Европы и Азии.

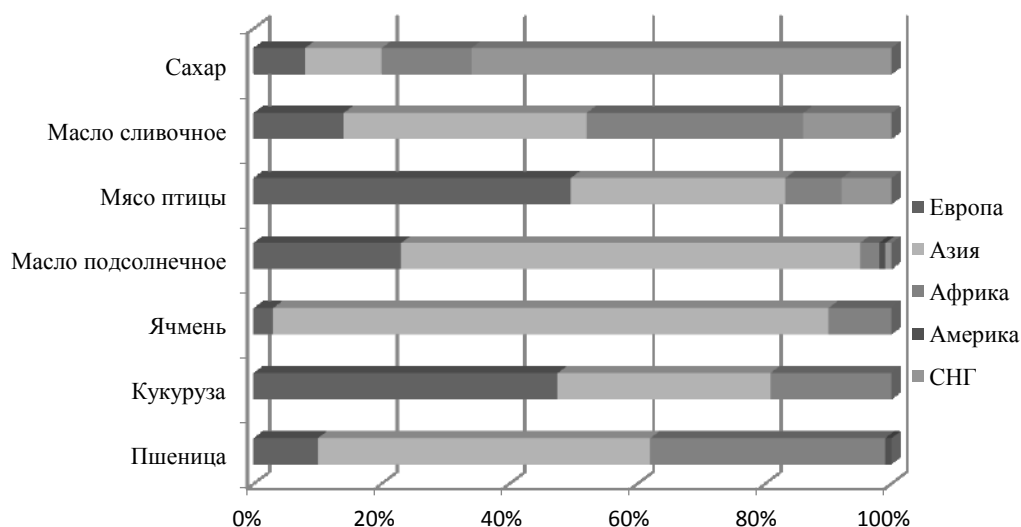
Географическая структура экспортных поставок наиболее узнаваемых видов украинского продовольствия в 2018 г. приведена в табл. 2 и на рис. 11.

Таблица 2

Географическая структура экспортных поставок наиболее узнаваемых видов украинского продовольствия в 2018 г.*

	Пшеница	Кукуруза	Ячмень	Масло подсолнечное	Мясо птицы	Масло сливочное	Сахар
Европа	10%	47%	3%	23%	50%	14%	8%
Азия	52%	33%	87%	72%	34%	38%	12%
Африка	37%	19%	10%	3%	9%	34%	14%
Америка	1%	0%	0%	1%	0%	0%	0%
СНГ	0%	0%	0%	1%	8%	14%	66%

***Источник:** Внешняя торговля аграрной продукцией [14]



* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

Рисунок 11 – Географическая структура экспорта отдельных видов аграрной продукции в 2018 г., млрд. долл. США*

Наибольший вклад в рост экспорта за 2018 год внесло увеличение продаж зерна, валовой сбор которого в 2018 году составил рекордные 70,1 млн. тонн. Заметим, что это наивысшая урожайность зерновых за всю историю независимой Украины. Такая высокая урожайность зерновых была отмечена только в 2014 году (63,8 млн. тонн) и в 2016 году (66,1 млн. тонн) [15]. Урожай 2018 года в разрезе основных культур представлен в табл. 3.

Таблица 3

Урожай 2018 года в разрезе основных культур

Культура	2018, млн. тонн	2017, млн. тонн	Динамика, % к 2017
Пшеница	24,5	26,5	-6%
Ячмень	7,3	8,2	-12%
Рожь	0,407	0,507	-20%
Гречка	0,13	0,18	-30%
Кукуруза	35,5 – рекорд (30,9 в 2013 г.)	24,7	+44%
Подсолнечник	13,7 – рекорд (13,6 в 2016 г.)	12,2	+12%
Соя	4,4 – рекорд (4,2 в 2016 г.)	3,9	+13%
Сахарная свекла	13,0	14,9	-12%
Рапс	2,6	2,2	+21%

* **Источник:** рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [3]

В 2018 году по сравнению с 2017 годом внешнеторговый оборот товарами агропромышленного комплекса между Украиной и странами ЕС увеличился на 11,4% и достиг более 9 млрд. долл. США, из которых 6,3 млрд. долл. США приходится на украинский аграрный

экспорт. Как видим, наращивание объемов производства аграрной продукции обеспечило рост объемов экспорта (табл. 4).

Таблица 4

Экспорт зерна в 2018/2019 МГ (млн. тонн)

Культура	По состоянию на 18.12.2018	По состоянию на 18.12.2017
Пшеница (+мука в перерасчете на зерно)	10,2	11,1
Ячмень	3,1	3,8
Кукуруза	7,5	4,4
Другие зерновые	0,4	0,06
Всего зерновых (+мука в перерасчете на зерно)	21,0	19,3
Прогноз экспорта на 2018/2019	47,2	Факт 2017/2018 39,9

* Источник: [16]

В первом полугодии 2018/2019 маркетингового периода объемы экспорта украинского зерна превысили показатели предыдущего сезона. По оперативным данным таможенной статистики, в июле-декабре 2018/2019 МГ общий объем экспорта зерна и продуктов его переработки (в зерновом эквиваленте) составил 23,3 млн. тонн, что на 9,8% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, в частности: пшеницы вывезено 10,7 млн. тонн (на 8,1% меньше), ячменя – 3,2 млн. тонн (на 18% меньше), кукурузы – 9,3 млн. тонн (в 1,7 раза больше) [16].

Основными покупателями украинского зерна с начала маркетингового сезона остаются страны Азии, Африки, а также Евросоюза: пшеницы – Индонезия, Египет, Филиппины; ячменя – Саудовская Аравия, Ливия; кукурузы – Китай, Нидерланды, Испания.

При этом, как отмечает заместитель министра аграрной политики и продовольствия и по вопросам европейской интеграции, украинский экспорт продукции агропромышленного комплекса в страны ЕС продолжает демонстрировать ежегодный рост. Так, в 2016 году он составлял немногим больше 4 млрд. долл. США, в 2017 году – 5,8 млрд. долл. США, а по результатам 2018 года он превысил 6,3 млрд. долл. США. Такая динамика, по мнению должностного лица, четко демонстрирует успешность Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС [17] в сфере агропромышленного комплекса.

Согласно соглашению между Украиной и ЕС об углубленной и всеобъемлющей зоне свободной торговли, которое вступило в силу с 1 января 2016 года, квоты введены на поставку в ЕС 36 групп товаров (говядина, свинина, мясо баранины, мясо птицы, молоко, сливки, йогурты, зерновые, отруби, мед, сахар, крахмал, грибы, чеснок, солод, виноградный и яблочный соки, сливочное масло, сигареты, этанол, яйца и альбумины и др.). Все, что экспортируется в страны ЕС свыше установленного лимита, облагается пошлинами.

Вместе с основными квотами, указанными в Соглашении [17], с 1 октября 2017 г. были введены дополнительные квоты на 3 года по восьми группам продукции (для украинского меда – 2,5 тыс. тонн, кукурузы и муки из нее – 650 тыс. тонн, ячменя и муки из него – 350 тыс. тонн, пшеницы и муки – 65 тыс. тонн. Кроме того, добавлены квота на ячменную крупу – 7,8 тыс. тонн, овес – 4 тыс. тонн, обработанные томаты – 3 тыс. тонн и виноградный сок – 500 тонн.

Однако, как отмечают аналитики украинского клуба аграрного бизнеса, с начала действия Соглашения о зоне свободной торговли между Украиной и ЕС [17], наблюдается тен-

денция к стремительному закрытию и основных, и дополнительных квот. В частности, в период 2014-2018 гг. значительно ускорились темпы закрытия квот на крахмал (с 7,3% до 99%), отруби, отходы и остатки кукурузные (с 11,5% до 43%), чеснок (с 7,1% до 98%). Начиная с 2016 года, начато использование квоты на обработанную продукцию из зерновых, состояние закрытия которой в 2018 году достигло 40%, что значительно превысило показатель 2016 года – 2,7%. Также с 2016 года Украина начала экспортировать в страны ЕС молочную продукцию. В 2018 году увеличились темпы закрытия квот на молоко, сливки, сгущенное молоко и йогурты до 15%. Ежегодно квота на сухое молоко закрывается в пределах 30%, а квоты на сливочное масло и молочные пасты в 2017 и 2018 годах были использованы полностью. По состоянию на начало 2019 года, 22 компании имеют разрешение на экспорт молочной продукции в страны ЕС [18].

Эксперты отмечают, что по итогам 2018 года Украина закрыла 10 квот на беспошлинный экспорт продукции в ЕС, а именно на мед, крупы и муку, солод и пшеничную клейковину, обработанный крахмал, обработанные томаты, виноградный и яблочный соки, сливочное масло и молочные пасты, а также основную квоту на мясо птицы и зерновые – пшеницу и кукурузу. Также почти использованы квоты на крахмал (99%) и чеснок (98%), хотя в предыдущие годы эти квоты не выбирались.

По состоянию на 21 января 2019 г. Украина закрыла квоты на беспошлинный экспорт в ЕС меда, вина и яблочного сока, а также основную и дополнительную квоты на кукурузу. Несмотря на исчерпание квот беспошлинного ввоза, экспорт данных продуктов будет продолжаться и в дальнейшем. По сравнению с аналогичным периодом 2018 г. наблюдается ускорение темпов закрытия квот на обработанный крахмал, сахар, солод и пшеничную клейковину, которые уже закрыты на 17%, 38% и 44% соответственно [19].

Сегодня Украина нуждается в быстрых решениях и результатах, которые можно конвертировать в экономический рост уже завтра. В ближайшие несколько лет таким источником быстрых решений может стать аграрный сектор, что подтверждается динамикой развития отрасли сельского хозяйства за последние годы: пока другие отрасли стагнируют, аграрный сектор продолжает свое поступательное развитие. Благодаря продукции этой отрасли генерируется более трети внешней торговли страны.

Ежегодно возрастающие объемы экспорта заставляют субъектов внешнеэкономической деятельности искать альтернативные возможности, направляя инвестиции в развитие внутренней инфраструктуры для увеличения экспортного потенциала. По мнению главы совета Национального банка Украины, для того, чтобы достичь устойчивого экономического роста на уровне 4-6% ВВП, Украина должна существенно увеличить приток инвестиций в экономику – примерно до 20 млрд. долл. США [20].

В свою очередь, наращивание экспорта возможно лишь при поддержке отечественных производителей со стороны государства. В мировой практике такая поддержка осуществляется по трем основным направлениям: стимулирование отечественного экспорта; защита внутреннего рынка; обеспечение благоприятных условий для доступа товаров на внешний рынок.

Если в 2018 г. сумма государственных дотаций в агропромышленный комплекс составила 6,3 млрд. грн., или 0,2% ВВП Украины, то в поддержку развития АПК в 2019 году заложено в бюджет сумму 5,9 млрд. грн., в пределах которой планируется осуществлять:

- финансовую поддержку мероприятий в агропромышленном комплексе посредством удешевление кредитов: 127,1 млн. грн.
- финансовую поддержку развития фермерских хозяйств: 800 млн. грн.
- государственную поддержку развития хмелеводства, закладки молодых садов, виноградников и ягодников и надзор за ними: 400 млн грн.
- предоставление кредитов фермерским хозяйствам (СФ): 244,5 млн. грн.

- государственную поддержку отрасли животноводства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, аквакультуры (рыбоводства): 3,5 млрд. грн.
- финансовую поддержку сельхозтоваропроизводителей (удешевление сельскохозяйственной техники и оборудования, специальных вагонов для перевозки зерна и оборудования для производства биоэтанола и электроэнергии из биомассы): 881,7 млн. грн.

При этом впервые за последние 3 года будет финансироваться программа ведения лесного хозяйства, охрана и защита лесов в лесном фонде. Так, за счет спецфонда госбюджета будет дополнительно направлено 288 млн. грн. на поддержку товаропроизводителей, которые занимаются хранением и переработкой сельскохозяйственной продукции, аквакультурой (рыбоводством). Также будет предоставляться частичная компенсация на закупки специальных вагонов для перевозки зерна и оборудования для производства биоэтанола и электроэнергии из биомассы.

Суммарные расходы госбюджета, направленные на финансирование деятельности агросектора, должны составить в 2019 году 17 млрд. грн. и вырасти по сравнению с предыдущим периодом на 9,1%. Среди объектов финансирования – государственная поддержка животноводства (4 млрд. грн.), организация работы Госпотребзащиты (2,5 млрд. грн.), компенсация стоимости сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства (1,4 млрд. грн.), формирование Государственного интервенционного фонда для обеспечения продовольственной безопасности населения (0,9 млрд. грн.) и т.п. Можно ожидать, что эти расходы поспособствуют структурным изменениям в отечественном агросекторе, в частности его деолигархизации и структурной диверсификации [21].

Украине следует менять парадигму: переходить от продажи сырья к производству товаров, на которые есть наибольший платежеспособный спрос. Если украинские аграрии будут иметь амбиции создавать лучшую продукцию для мировых рынков, а чиновники – улучшать национальную хозяйственно-правовую систему, появится и возможность значительно нарастить экспорт в ЕС, так же, как и в другие страны.

Библиография

- [1] Dolya APK v VVP strany dostigla 17%. (2018) Retrieved from: <http://hubs.ua/news/dolya-apk-v-vvp-strany-dostigla-17-prem-er-138501.html>.
- [2] Нездойминога О.Є. (2017). Rozvitok yeksportnaya agrarnaya produktsiya v Ukraine. Yekonomika i suspil'stvo. Svítové gospodarstvo i mízhnarodní yekonomíchní vídnosini. MUKACHÍV'SKIY DERZHAVNIY UNÍVERSITET. 108-112. Retrieved from: www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/18.pdf.
- [3] Ofitsial'nyy sayt Gosudarstvennoy sluzhby statistiki Ukrainy. (2019) Retrieved from: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- [4] Ofitsial'nyy sayt Derzhavno-fiskal'noy sluzhby Ukrainy. (2019) Retrieved from: <http://sfs.gov.ua>.
- [5] V HFS rasskazaly pro rezul'taty zovnishn'oho torhivli za 2018 rik. (2019). Retrieved from: <http://dengi.ua/business/307419-V-GFS-rasskazali-o-rezul-tatah-vneshnej-torgovli-za-2018>.
- [6] Ofitsiyyny sayt Ministerstva ahraryoi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny. (2019). Retrieved from : <http://www.minagro.gov.ua>.
- [7] Ofitsiyyny sayt Natsional'noho naukovohto tsentru "Instytut ahraryoi ekonomiky". (2019). Retrieved from: <http://www.iae.org.ua/>.
- [8] V ukraynskom éksporte ahroproduksyya sostavyla 40%. (2019). Retrieved from : <https://latifundist.com/novosti/43192-v-ukraynskom-eksporte-agroproduksiya-sostavila-40>.
- [9] 2018 roku vzayemna torhivlya ahroproduksiyeyu mizh Ukrayinoyu ta YES vstanovyla rekord, nablyzyvshys' do 9 mlrd dol. (2019). Retrieved from: <http://www.iae.org.ua/presscentre/>

archnews/2503-2018-roku-vzayemna-torhivlya-ahroproduktsiyeyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes-vstanovyla-rekord-nablyzyvshys-do-9-mlrd-dol-ssha-mykola-puhachov.html.

[10] Eksportnyy ahroatlas Ukrayiny za 2018 rik. (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/infographics/view/87>.

[11] Ukrayins'kyy ahraryy eksport do YES u 2018 rotsi zris na 8,7%. (2019). Retrieved from: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2019/01/31/7092272/>.

[12] U 2018 rotsi ahraryi vstanovyly absolyutnyy rekord eksportu sil'hospproduktsiyi (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/news/11075-u-2018-rotsi-agraryi-vstanovili-absolyutniy-rekord-eksportu-silgospproduktsiyi>.

[13] Skil'ky i z ahroproduktsiyi Ukrayina eksportovala v 2018 rotsi. (2019). Retrieved from: <https://agropolit.com/news/10884-skilki-i-yakoyi-agroproduktsiyi-ukrayina-eksportovala-u-2018-rotsi--minagropolitiki>.

[14] Zovnishnya torhivlya ahraryoyu produktsiyeyu. (2019). Retrieved from: <http://edclub.com.ua/analitika/zovnishnya-torgivlya-agraryoyu-produktsiyeyu>.

[15] Pidsumky roboty ahraryoi haluzi u 2018 rotsi. (2018). Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/uk/node/26663>.

[16] Balansy popytu i propozytsiyi osnovnykh vydiv prodovol'chykh resursiv stanom na 01.01.2019. (2019). Retrieved from: <http://uga.ua/balances/balansi-popitu-propozitsiyi-osnovnih-vidiv-prodovolchih-resursiv-stanom-na-01-01-2019>.

[17] Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES. (2017). Retrieved from: <https://eu-ua.org/tekst-uhody-pro-asotsiatsiiu>.

[18] Zona vil'noyi torhivli z YES: pidsumky 2018 roku. (2019). Retrieved from: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/zona_vilnoi_torgivli_z_es_pidsumki_2018_roku.

[19] Ukrayina vzhe zakryla try kvoty na bezoplatnyy eksport do YES. (2019). Retrieved from: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukraina_vzhe_zakryla_tri_kvoti_bezmitniy_eksport_do_es/#.

[20] U 2018 rotsi investytsiyi v APK Ukrayiny zrosly na 10%. (2018). Retrieved from : <https://agropolit.com/news/9528-u-2018-rotsi-investitsiyi-v-apk-ukrayini-zrosli-na-10>.

[21] Obzor gosbyudzheta 2019 goda. (2018) Retrieved from : <http://zet.in.ua/statistika-2/byudzheta/obzor-gosbyudzheta-2019-goda>.

[22] Danilishin B. (2018). Yak Ukraini narostiti yeksport. Retrieved from: <https://nv.ua/ukr/opinion/jak-ukrajini-narostiti-eksport-2512638.html>.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДУСТРИИ ПРОИЗВОДСТВА ДРЕВЕСНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В УКРАИНЕ*

Аннотация

В монографии обосновывается необходимость наращивания мощностей по производству древесных энергетических продуктов как необходимой предпосылки укрепления энергетической самодостаточности Украины и ее регионов. Проанализирована динамика использования топливных дров государственными лесохозяйственными предприятиями для удовлетворения собственных энергетических нужд. Установлено, что составляющими древесной биомассы, которые могут использоваться для производства энергетических продуктов, выступают: древесные отходы, низкосортная древесина, бывшая в применении древесина, биоэнергетические культуры и отходы сельскохозяйственного производства, которые могут быть использованы в производстве топливных энергетических ресурсов на основе связывания с древесным сырьем. Обоснована целесообразность формирования украинской модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, которая будет предполагать усовершенствование институционального обеспечения и внедрение инновационных форм и методов использования топливно-энергетического потенциала лесного сектора. Усовершенствование институционального обеспечения охватывает: расширение спецификации видов государственно-частного партнерства; создание коммунальных предприятий; формирование объединений ассоциативного, кластерного и кооперативного типа; институционализацию прямой и косвенной государственной финансовой поддержки. Установлено, что основными инновационными формами и методами использования энергетического потенциала древесной биомассы выступают: реинжиниринг использования лесосечных отходов, отходов деревообработки и малопродуктивных земель лесного фонда; франчайзинговые формы налаживания производства энергетических древесных ресурсов; применение методов аутсорсинга при переработке отходов и производстве готовой продукции; трансфер современных технологий производства энергетических ресурсов с древесного сырья; производственно-техническая кооперация субъектов лесохозяйственного и деревообрабатывающего предпринимательства.

Annotation

The monograph substantiates the need to increase capacity for the production of wood energy products as a prerequisite for strengthening the energy self-sufficiency of Ukraine and its regions. The dynamics of the use of fuel wood by state forestry enterprises to meet their own energy needs is analyzed. It is established that the components of wood biomass, which can be used for the production of energy products, are: wood waste, low-grade wood, used wood, bioenergy crops and agricultural waste, which can be used in the production of fuel energy resources based on binding to wood raw materials. The expediency of formation of the Ukrainian model of innovation and technological modernization of the industry of production of wood energy products, which will involve the improvement of institutional support and the introduction of innovative forms and methods of using the fuel and energy potential of the forest sector. Improvement of institutional support covers: expansion of specification of types of public and private partnership; creation of municipal enterprises; formation of associations of associative, cluster and cooperative type; institutionalization of direct and indirect state financial support. It is established that the main innovative forms and methods of using the energy potential of wood biomass are: reengineering the use of logging waste, wood waste and low-productive forest lands; franchising forms of establishing the production of energy wood resources; the use of

* Профессор, доктор экономических наук Василий Голян, Луцкий национальный технический университет, golian_v@ukr.net
Кандидат экономических наук Александр Дзюбенко, Черкасское областное управление лесного и охотничьего хозяйства, office@lis.ck.ua

outsourcing methods in the processing of waste and production of finished products; transfer of modern technologies of production of energy resources from wood raw materials; production and technical cooperation of forestry and woodworking enterprises.

В условиях обострения экзогенных рисков и проблем обеспечения энергетической самодостаточности Украины происходит пересмотр роли и значения лесного сектора в системе общественного воспроизводства через призму возможностей и перспектив производства энергоресурсов из возобновляемых источников. Актуализируется проблема формирования биоэнергетического сегмента, который будет охватывать комплекс отношений относительно наращивания ресурсной базы производства древесных энергетических ресурсов путем повышения результативности использования древесных отходов и выращивания биоэнергетических культур. Нынешнее состояние индустрии производства энергоресурсов с древесного сырья не соответствует лучшим иностранным практикам и поэтому требует инновационно-технологической модернизации, которая при надлежащем институциональном сопровождении обеспечит внедрение передовых технологий переработки древесных отходов и методов управления биоэнергетическими потоками.

Информация и методология

Рассмотрению проблем теоретико-методологического и институционального обеспечения модернизации индустрии производства древесных энергоресурсов посвящены труды украинских ученых [1-3], в которых обосновывается необходимость расширения ресурсной базы производства топливных древесных ресурсов за счет наращивания потенциала биоэнергетических культур, эффективного сбора и использования лесосечных отходов, производства топливных продуктов на основе связывания отходов лесного и сельскохозяйственного производства. Частично рассматриваются институциональные, финансовые и производственно-технические аспекты внедрения современных методов и технологий переработки древесной биомассы в контексте передового зарубежного опыта и потребностей местного хозяйства [4].

Не в полной мере обоснованы современные формы институционального обеспечения инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, особенно в части применения проверенных международной практикой форм сотрудничества субъектов рынка биотоплива и формирования различного рода вертикально и горизонтально интегрированных объединений [5].

В подавляющем большинстве работ поверхностно выделяются формы прямой и косвенной государственной финансовой поддержки видов деятельности, которые предусматривают заготовку, переработку и использование древесной биомассы в топливно-энергетической цепи [6-8].

Для обоснования перспективной модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов использован институциональный подход, позволяющий подобрать современные институциональные формы организации биоэнергетического предпринимательства и обеспечить привлечение современных технологий переработки древесного сырья для производства готовой продукции энергетической направленности. В исследовании использованы данные статистических отчетов Государственного агентства лесных ресурсов Украины, которые раскрывают динамику использования древесного топлива для удовлетворения собственных энергетических потребностей.

Целью исследования является разработка перспективной модели инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических про-

дуктов на новой институциональной основе и с учетом мировых трендов развития биоэнергетики.

Проблемы и перспективы производства древесных энергетических продуктов в Украине

В связи с пересмотром приоритетов государственной политики повышения энергоэффективности общественного производства необходима коррекция деятельности постоянных лесопользователей в части заготовки и производства топливных древесных ресурсов (дровяная древесина и топливные гранулы и брикеты). Анализ основных тенденций производства топливных дров в общеукраинском масштабе демонстрирует положительную динамику, что обусловлено попыткой местной власти и домохозяйств, особенно в многолесных районах, отказаться от дорогого природного газа и перейти на более дешевое топливо. Такой приоритет энергоэффективности в значительной мере влияет на стратегию развития лесохозяйственных предприятий, в первую очередь, в части комплексного использования лесосырьевого потенциала, в том числе и неликвидной составляющей.

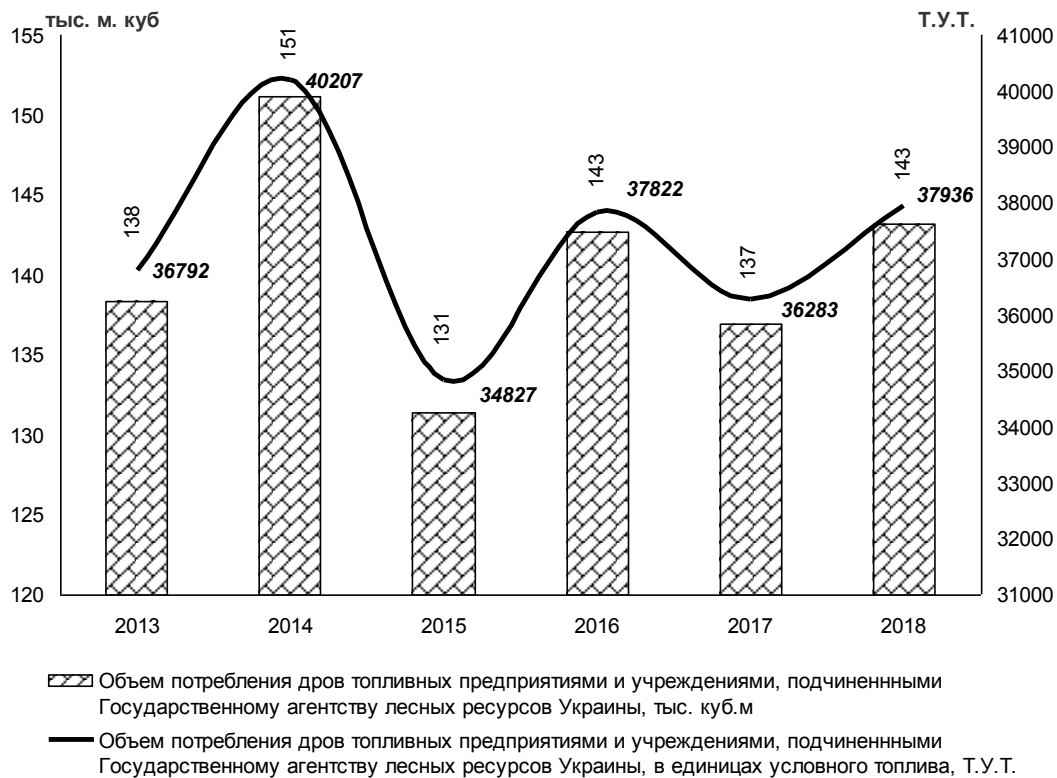
Государственные лесохозяйственные предприятия как источник энергии используют дрова топливные, учитывая перманентное подорожание природного газа и электроэнергии. За период 2013-2018 гг. предприятиями и учреждениями, подчиненными Государственному агентству лесных ресурсов Украины, было потреблено дров топливных в качестве источника энергии 131-151 тыс. куб. м. В целом за данный период не наблюдается четко выраженной тенденции в потреблении дров, что связано с колебаниями рынка древесины и введением моратория на экспорт кругляка. Именно эти два фактора в значительной степени и определяют деловую активность постоянных лесопользователей и соответственно их энергетические потребности. В 2013 году было потреблено 138 тыс. куб. м дров топливных. В 2014 году потребление составило 151 тыс. куб. м. В 2017 году аналогичный показатель составлял 137 тыс. куб. м., в 2018 – 143 тыс. куб. м. (рис. 1).

Подтверждением значимости дров топливных в энергетическом обеспечении потребностей постоянных лесопользователей является то, что в единицах условного топлива (Т.У.Т.) их потребление опережает тепловую ценность использования природного газа и электроэнергии. У 2013-2018 гг. объем потребления топливных дров колебался в интервале 34827-40207 Т.У.Т. Объемы использования природного газа в 2018 году составили 63,6 Т.У.Т., а электроэнергии – 24100,5 Т.У.Т. Нарастание перерабатывающих мощностей в лесохозяйственных предприятиях и диверсификация их деятельности увеличат потребность в энергетическом обеспечении производственных нужд. Перманентное подорожание природного газа и электроэнергии будет стимулировать лесхозы использовать древесную биомассу для производства энергии. Учитывая это, как источник энергии наряду с дровами топливными необходимо использовать топливные продукты из древесных отходов (лесосечных отходов и отходов деревообработки).

Наряду с ростом стоимости природного газа и электроэнергии происходит повышение стоимости и дров топливных, но и в таких условиях они являются более доступными для постоянных лесопользователей, учитывая ножницы цен на ископаемые углеводороды и электроэнергию с одной стороны и органическое топливо – с другой. Если в 2013 году цена 1 куб. м дров топливных составляла 94 грн., в 2014 году – 108 грн., в 2017 – 203 грн., то в 2018 – 263 грн. То есть в 2018 году по сравнению с 2013 годом стоимость 1 куб. м дров топливных выросла в 2,5 раза.

Такая тенденция является отражением доминирующего тренда на энергетическом рынке Украины – подорожание всех видов энергетического обеспечения соответствующим образом отражается на размере материальных затрат в структуре операционных расходов. В то

же время наличие собственной базы удовлетворения энергетических потребностей является весомым конкурентным преимуществом постоянных лесопользователей и свидетельствует о высоком уровне их хозяйственной самодостаточности.



*рассчитано по данным Государственного агентства лесных ресурсов Украины

Рис. 1. Потребление дров топливных предприятиями и учреждениями, подчиненными Государственному агентству лесных ресурсов Украины*

Однако в условиях обострения конкурентной борьбы и имплементации многочисленных природоохранных директив необходимо диверсифицировать источники удовлетворения энергетических потребностей государственных лесохозяйственных предприятий за счет увеличения объемов производства топливно-энергетических продуктов на основе переработки древесных отходов и некондиционной древесины. Более того, введение дополнительных мощностей по производству древесных энергоресурсов на основе переработки лесосечных отходов и отходов деревообработки даст возможность наращивать поставки такого топлива на региональные и местные рынки и тем самым сохранять лесной фонд, поскольку уменьшится потребность в заготовке дров топливных.

В целом древесная биомасса, особенно для лесобеспеченных административных районов и территориальных общин, в условиях ориентации на увеличение возобновляемой составляющей в производстве энергии выступает весомым фактором повышения энергетической самодостаточности территориальных и локальных образований. Ее составляющими, которые могут быть использованы для производства топливно-энергетических ресурсов,

являются: древесные отходы (лесосечные отходы и отходы деревообработки), некондиционная (низкосортная) древесина, бывшая в применении древесина, биоэнергетические культуры и отходы сельскохозяйственного производства, которые могут быть использованы в производстве топливных энергетических ресурсов на основе связывания с древесным сырьем.

Институциональное обеспечение инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов в Украине

Оживление деловой активности в биоэнергетическом сегменте лесного сектора национального хозяйства Украины связано с созданием необходимых институциональных предпосылок для повышения уровня концентрации древесной биомассы, которая выступает сырьем для производства топливно-энергетических продуктов. Также она напрямую зависит от привлечения инвестиций для модернизации действующего или приобретения нового оборудования, необходимого для изготовления топливных брикетов и гранул. Весомым катализатором расширенного воспроизводства лесной биоэнергетики также выступает внедрение дополнительных инструментов государственной финансовой поддержки проектов налаживания переработки древесной биомассы в энергетических целях. Пространственным базисом для введения дополнительных мощностей является предоставление малопродуктивных земель сельскохозяйственного назначения постоянным лесопользователям для выращивания лесных и других биоэнергетических культур.

Первоочередной задачей выступает формирование институционального обеспечения инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов, которое устранил узкие места между субъектами лесного предпринимательства, которые производят необходимую для продуцирования топливно-энергетических продуктов древесную биомассу, и предпринимательскими структурами-заготовителями древесной биомассы энергетического направления и производителями топливных древесных продуктов (рис. 2).

Диверсификация видов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности государственных и коммунальных лесохозяйственных предприятий станет возможной при условии расширения перечня соглашений государственно-частного партнерства, которые смогут заключать названные субъекты лесохозяйственного предпринимательства со своими партнерами в части заготовки и переработки древесной биомассы в энергетических целях, а также производства готовых древесных топливных продуктов. При таких условиях комплекс барьеров, который возникает между постоянными лесопользователями и заготовителями древесной биомассы, будет преодолен, поскольку субъекты лесохозяйственного предпринимательства смогут также принимать участие в продуцировании древесных топливных продуктов, что выступит важной предпосылкой диверсификации производственно-хозяйственной деятельности этих субъектов хозяйствования в целом. Установление партнерских отношений между владельцами лесосечных отходов, отходов деревообработки, некондиционного сырья и предпринимательскими структурами-производителями биотоплива из древесной биомассы позволит синхронизировать интересы сторон и обеспечить взаимовыгодное сотрудничество.

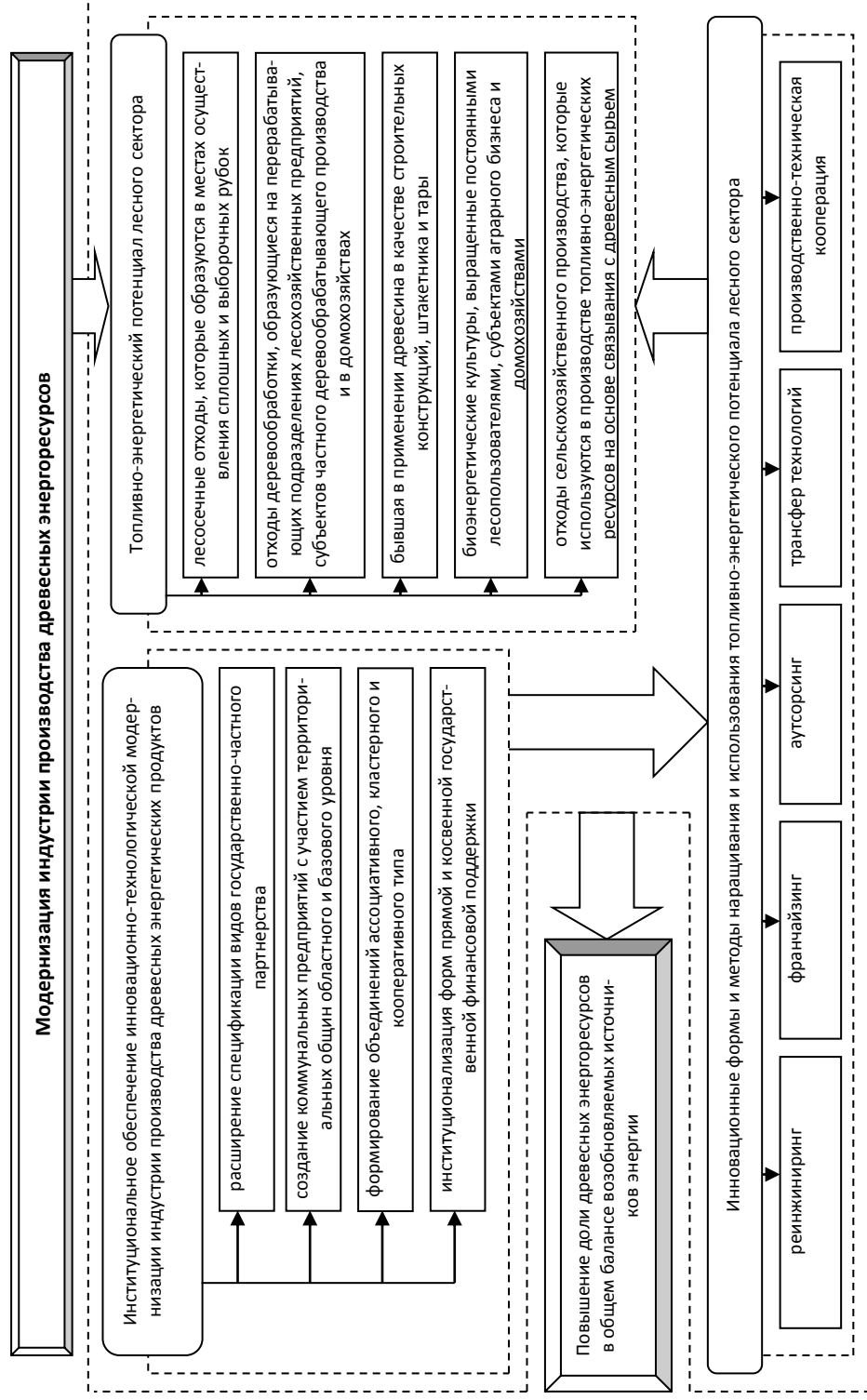


Рис. 2. Инновационно-технологическая модернизация индустрии производства древесных энергетических продуктов

Исходя из того, что одними из самых заинтересованных сторон в наращивании производства энергетических ресурсов из древесной биомассы выступают органы местного самоуправления, в первую очередь лесобеспеченных регионов, то важной составляющей институционального обеспечения модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов должно стать создание коммунальных предприятий с участием территориальных общин областного и базового уровня.

Публичный характер таких предприятий, а также возможность финансирования за счет местных бюджетов и близость к ареалам концентрации древесной биомассы (лесосечных отходов, отходов деревообрабатывающего производства и некондиционной древесины) формируют благоприятные институциональные, финансовые и производственно-технические предпосылки для налаживания производства топливных брикетов и гранул. В лесостепных регионах недостаточность древесной биомассы для прибыльного производства топливных ресурсов можно компенсировать за счет налаживания производства таких энергетических продуктов, предусматривающих связывание древесной биомассы и отходов сельскохозяйственного производства (наращивание в последние годы объемов производства экспортоориентированной растениеводческой сельскохозяйственной продукции будет способствовать увеличению потенциала отходов сельскохозяйственного производства).

Для консолидации инвестиционного, организационного и материально-технического потенциала субъектов лесного предпринимательства, заготовителей древесной биомассы и производителей биотоплива из древесных ресурсов необходимо законодательно оформить возможность создания на их базе объединений ассоциативного, кластерного и кооперативного типа. Создание ассоциаций производителей биотоплива повысит результативность деятельности по разработке и принятию необходимых законодательных изменений, которые придадут дополнительные импульсы развитию биоэнергетического сегмента лесного сектора, в частности относительно упрощения процедуры создания специализированных производств и налаживания производства топливных ресурсов. Кластеризация позволит привлечь к процессу производства древесного биотоплива органы местного самоуправления и финансово-банковские учреждения и тем самым сбалансировать все фазы биоэнергетической цепи – от заготовки, сбора древесной биомассы к сбыту древесных топливно-энергетических продуктов.

Опыт функционирования государственных и коммунальных лесохозяйственных предприятий в части использования древесной биомассы для производства биотоплива доказал, что без наличия прямой и косвенной государственной финансовой поддержки такого рода производство является убыточным. Поэтому в краткосрочной перспективе нужна институционализация инструментов поддержки государством субъектов лесного предпринимательства и других производителей биотоплива, осуществляющих привлечение порубочных остатков, отходов деревообработки, некондиционной древесины, биоэнергетических культур к производству древесных топливно-энергетических ресурсов.

Внедрение инновационных форм и методов наращивания и использования топливно-энергетического потенциала лесного сектора

Учитывая специфику формирования производственно-технической базы заготовки и переработки древесной биомассы с целью производства топливно-энергетических древесных ресурсов, в отечественной практике развития биоэнергетического сегмента лесного сектора национального хозяйства, в первую очередь, необходимо обеспечить кардинальное переупорядочивание основных бизнес-процессов, то есть провести реинжиниринг использования лесосечных отходов, отходов деревообработки и малопродуктивных земель лесного фонда.

Малопродуктивные земли стоит использовать для создания плантаций по выращиванию биоэнергетических культур, что позволит постоянным лесопользователям нарастить ресурсную базу для производства древесных топливно-энергетических ресурсов. В первую очередь это касается рекультивированных земель на месте торфоразработок, частично покрытых лесной растительностью земель в зоне осушительных мелиораций, брошенных сельскохозяйственных угодий. Значительные резервы по расширению плантаций по выращиванию биоэнергетических культур связываются с перспективами передачи территориальными общинами постоянным лесопользователям недавно переданных им сельскохозяйственных земель, которые не отличаются приемлемым уровнем плодородия для осуществления сельскохозяйственного производства.

Учитывая потребности территориальных общин в топливно-энергетических продуктах, органы местного самоуправления будут достаточно мотивированы для передачи принадлежащих им земельных активов в пользование субъектам лесного предпринимательства на основе соглашений о разделе продукции (т.е. получение части топливно-энергетических продуктов, произведенных на основе переработки биоэнергетического сырья, выращенного на землях коммунальной собственности).

Повышение результативности производства древесных топливно-энергетических ресурсов лесохозяйственными предприятиями, субъектами деревообрабатывающего предпринимательства и специализированными структурами напрямую связано с ускоренным внедрением передовых иностранных практик, в частности на основе использования франчайзинговых форм налаживания производства энергетических древесных ресурсов. То есть на основе использования бренда известных производителей осуществляется производство древесного топлива на украинских предприятиях, что упростит выход последних на иностранные рынки и даст возможность охватить более широкий спектр потребителей. Консультативное обеспечение внедрения франчайзинговых форм производства древесного топлива станет возможным на основе ассоциативного взаимодействия производителей биоэнергетических продуктов, которое обеспечит ускоренное заимствование передового опыта, правовое и финансовое урегулирование франчайзинговых договоров, выход на рынки других стран.

Исходя из территориальной неоднородности породно-возрастной структуры лесного фонда и уровня лесистости, не все постоянные лесопользователи имеют необходимые финансовые, организационные и производственно-технические предпосылки для налаживания производства древесного топлива. Поэтому перспективы результативного использования древесных ресурсов для производства биологического топлива напрямую связаны с применением методов аутсорсинга, то есть передачи прав специализированным организациям на заготовку древесной биомассы энергетического направления. Это также предотвратит процессы гниения порубочных остатков и дополнительное выделение в воздух метана.

Одним из узких мест развития биоэнергетической отрасли Украины является низкий технико-технологический уровень переработки древесной биомассы, что является причиной высокого уровня энергоемкости производств данного вида продукции, что соответствующим образом отражается на уровне цен на готовую продукцию и снижает ее конкурентоспособность. Устранение данной проблемы напрямую связано с налаживанием трансфера современных технологий переработки древесных отходов, бывшей в применении древесины и биоэнергетических культур. Такой трансфер может быть обеспечен при непосредственном участии центрального органа исполнительной власти, реализующего государственную политику инновационного развития, а также объединений производителей древесного топлива.

Учитывая медленный характер институциональных преобразований в лесном секторе Украины, эффективной формой ускорения инвестиционно-инновационного развития биоэ-

энергетического сегмента лесохозяйственного производства выступает производственно-техническая кооперация постоянных лесопользователей, субъектов деревообрабатывающего предпринимательства, домохозяйств и других субъектов предпринимательской деятельности, которая может быть обеспечена под патронатом областных управлений лесного и охотничьего хозяйства и органов местного самоуправления.

Сегодня актуализировались проблемы инвестиционного обеспечения утилизации древесных отходов, реализации проектов по энергоэффективному использованию неликвидной древесины, строительству пеллетных заводов для того, чтобы постепенно устранять практику нерационального использования неликвидной составляющей лесоресурсного потенциала, пересортицы заготовленной древесины. Поэтому формирование инвестиционной стратегии реализации проектов по энергоэффективности, которые предусматривают производство топливных древесных ресурсов из древесных отходов, должно подкрепляться надлежащим институциональным сопровождением как на уровне центральных органов законодательной и исполнительной власти, так и на уровне областных управлений лесного и охотничьего хозяйства.

Катализатором наращивания мощностей производства топливных древесных ресурсов на основе утилизации лесосечных отходов и отходов деревообрабатывающего производства должны стать инвестиционные инициативы органов управления лесным и охотничьим хозяйством и государственных лесохозяйственных предприятий в части приобретения щепобойных машин и строительства пеллетных заводов. Привлечение инвестиций в перечисленные проекты будет обеспечиваться путем предоставления государственных гарантий, упрощением заключения лизинговых сделок и предоставления финансовых преференций в форме отмены ввозной пошлины на современное высокотехнологичное деревообрабатывающее оборудование.

Выводы

Хозяйственное освоение лесохозяйственного потенциала сопровождается образованием значительного количества древесных отходов. Древесные отходы также образуются в процессе функционирования деревообрабатывающих производств. В результате формируется значительная ресурсная база для производства древесных энергетических продуктов, что особенно важно для обеспечения энергетической самодостаточности Украины в условиях обострения экзогенных рисков. Значительные резервы наращивания производства древесного топлива связаны также с использованием древесины, которая использовалась в строительной индустрии и других сферах материального и нематериального производства, а также расширением площадей выращивания биоэнергетических культур. В современных условиях перманентного инвестиционного дефицита большинству лесохозяйственных предприятий невыгодно использовать лесосечные отходы и отходы деревообработки для производства топливных гранул и брикетов, а свои собственные энергетические потребности они удовлетворяют с помощью топливных дров.

Для исправления сложившейся ситуации и достижения новых энергетических индикаторов, которые предполагают увеличение удельного веса возобновляемых источников в совокупном энергетическом балансе, необходимо сформировать отечественную модель инновационно-технологической модернизации индустрии производства древесных энергетических продуктов. Такая модель предполагает усовершенствование институционального обеспечения функционирования производителей древесного сырья, что даст возможность увеличить инвестиционные потоки в индустрию переработки древесных отходов и производства топливных гранул и брикетов. Также сформируются благоприятные предпосылки для внедрения инновационных форм наращивания и использования топливно-энергетического потен-

циала лесного сектора, базирующихся на реинжиниринговых, франчайзинговых и аутсорсинговых технологиях, а также на трансфере современных технологий переработки древесного сырья и производственно-технической кооперации участников биоэнергетической цепи.

[1] Maksymiv L.I., Klymovych V.P., Zahvoiska L.D. (2016). Vykorystannia enerhetsychnogo potentsialu derevyny: ekoloho-ekonomichni vymir [Use of wood energy potential: ecological and economic dimension]. Naukovi pratsi Lisivnychoi akademii nauk Ukrainy, 14, (pp. 244–251) [in Ukrainian].

[2] Putsenteilo P.R., Svyntukh M.B. (2013). Ekoloho-ekonomiczni aspekty vykorystannia vidkhodiv derevyny [Ecological and economic aspects of wood waste use]. Innovatsiina ekonomika, 2, (pp. 135–139) [in Ukrainian].

[3] Dubnevych Yu. (2012). Potentsial biomasy u formuvanni eneghetychnoi bezpeky Ukrainy [Potential of biomass in formation of energy security of Ukraine]. Ahrarna ekonomika, 1-2, (pp. 116–128) [in Ukrainian].

[4] Kundenko A.V., Mykhailovska O.V., Havrylenko Ya.Yu. (2015). Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm vykorystannia vidkhodiv derevyny v Ukraini [Organizational and economic mechanism of wood waste use in Ukraine]. Naukovui visnyk Polissia, 4, (pp. 116–123) [in Ukrainian].

[5] Lakyda P.I., Vasylyshyn R.D. (2006). Perspektyvy vykorystannia biomasy lisiv Ukrainy dlia bioenerhii [Prospects for the use of forest biomass in Ukraine for bioenergy] Lisove hospodarstvo, lisova, paperova i deevoobrobna promyslovist, 30, (pp. 225–228) [in Ukrainian].

[6] Shestak M.L. (2016). Innovatsiino-investytsiine zabezpechennia pererobky derevnykh vidkhodiv na osnovi klasteryzatsii lisohospodarskoi diialnosti [Innovation and investment support of wood waste processing on the basis of forest management clustering]. Investytsii: praktyka ta dosvid, 22, (pp. 42–44) [in Ukrainian].

[7] Bondarenko T., Trenhanskyi M. (2014). Vykorystannia derevnoi biomasy v Ukraini ta Slovachchyni [Use of wood biomass in Ukraine and Slovakia]. Naukovyi visnyk LNTU Ukrainy, 24.3, (pp. 139–147) [in Ukrainian].

[8] Landin V.P., Moroz V.P., Zakharchuk V.A., Rudenko O.M. (2016). Perspektyvy vykorystannia bioenerhetychnykh kultur v Ukraini [Prospects for the use of bioenergy crops in Ukraine]. Naukovyi visnyk LNTU Ukrainy, 26.5, (pp. 80–86) [in Ukrainian].

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ*

Аннотация

В работе исследован образовательный процесс как фактор модернизации экономики в условиях усиливающегося мирового финансового, экономического и политического кризисов. Выявлены определяющие факторы и внутренние противоречия в образовательной системе "школьник–учащийся–студент–специалист". Выделены основные проблемы повышения качества подготовки специалистов–выпускников вузов Республики Беларусь и Украины. Определены основные направления повышения компетентности и конкурентоспособности выпускников. Методология проведения работы отличается системным подходом, позволяющим обосновать актуальность финансовых вложений в систему образования и науки с целью модернизации последней в условиях усиливающегося в настоящее время мирового кризиса с политическим акцентом. Формирование нового мировоззрения и уклада национальной экономики рассматривается как основа выхода из кризиса и дальнейшего развития общества. Причем эффективное формирование этого уклада должно осуществляться на базе основных принципов общей теории структурно-параметрической оптимизации динамических систем, а решение поставленных задач позволит существенно улучшить качество профессионального обучения на всех уровнях образовательного процесса.

Ключевые слова: специалист, выпускник, образовательный процесс, наука, проблемы повышения качества, глобализация, устойчивое развитие.

Abstract

Problems of educational processes quality improving as a factor of sustainable social oriented innovative development Belarus and Ukrainian national economy during the global crises

The paper examines the educational process as a factor of economic modernization in increasingly global financial, economic and political crises. Determinants and internal contradictions in the educational system "pupil–college student– university student–specialist" are identified. The basic problems of improving the quality of students training in universities of the Republic of Belarus and Ukraine are considered. The main areas of competence and competitiveness of graduates are defined. The methodology of work is characterized by systematic approach to substantiate the relevance of financial investments in the system of education and science in order to modernize this system in circumstances of an increasingly global crisis with a political focus. The formation of the new outlook and mode of the national economy is regarded as the fundamental ground to pass crises and for the further development of our society. Wherein the effective formation of this mode should be based on the basic principles of the general theory of structural and parametric optimization of dynamic systems. The solutions of the problems will significantly improve the quality of vocational training at all levels of the educational process.

Key words: specialist, graduate, educational process, science, quality improvement problems, globalization, sustainable development

Главным "встроенным стабилизатором" прогнозируемого развития национальной, а также всей мировой экономики служит научно-технический прогресс, основанный на развитии личности человека, его разума как изначальной и императивной силе устойчивого экономического роста и социального развития [1, 2].

* Профессор БНТУ, д.т.н., профессор Г.Т. Кулаков, доцент БНТУ, к.э.н. В.В. Кравченко, доцент Полтавского университета экономики и торговли, к.э.н. О.В. Бондарь-Подгурская

Около 60% ВВП Республики Беларусь тесно связано с внешними рынками, что говорит о высокой степени зависимости страны от изменения их конъюнктуры. Занимая 0,9% от размера территории Европы, 1,4% от численности ее населения, а также 0,15% и 0,18% – соответственно в мире, Беларусь специализируется на производстве продукции отраслей промышленности: металлообрабатывающей, химической, нефтехимической, строительных материалов и конструкций, электронной, радиотехнической, оптико-механической, легкой, пищевой, животноводческой, пищевой, картофелеводческой, деревообрабатывающей, лесной, целлюлозно-бумажной и машиностроения.

Что же касается Украины, следует отметить, что ее экономика еще более зависит от внешних рынков, а энтропия национальной промышленности и продолжительный вооруженный конфликт на востоке страны (2014-2019 гг.) геометрически увеличивает эту корреляцию.

Развитию на территории Республики Беларусь и Украины многих видов инновационного труда, являющегося основой обеспечения их устойчивого развития, способствует экономико-географическое положение стран.

Беларуси и Украине свойственной становится все более тесная интеграция в мировые экономические связи, основными ведущими тенденциями которых являются глобализация, гуманизация и экологизация социально-экономических процессов, формирование транснациональных корпораций и региональных интеграционных объединений стран.

Реалии сегодняшнего дня поставили Беларусь и Украину перед необходимостью изменения социально-экономической парадигмы ее развития, основанной на переходе к новой экономике – экономике знаний, в которой человек становится целью экономического роста. Для того чтобы реализовать новую социально-экономическую парадигму развития необходимо провести кардинальную перестройку экономики, а также модернизацию основных фондов на базе новейших передовых достижений научно-технического прогресса с применением инновационно-прорывных технологий.

Экономика знаний рассматривается как разумный, духовно-нравственный способ общественного воспроизводства человека, товаров, работ и услуг на основе совершенствования системы корпоративных стоимостных (экономических) планетарных производственных отношений и преимущественно постиндустриальных производительных сил с соответствующими показателями эффективности: креативным развитием личности человека, максимальной занятостью трудоспособного населения страны, сохранением природы для будущих поколений, качественным структурным воспроизводством ВВП (дохода) и его разумным по формуле золотого сечения распределением между членами общества в зависимости от эффективности их труда.

Отличительной особенностью экономики знаний является рост наукоемкости ВВП и реализация как приоритетной потребности человека – непрерывности образования в течение всей трудовой жизни человека. Непрерывность образования на основе методологии освоения совершенно новых планетарных знаний обеспечивает рост профессионализма и качества трудовых ресурсов и возможность перспективного роста органического строения производства, а, следовательно, повышения его интенсификации, профессионализма и эффективности на основе НТП. Воспроизводство во взаимосвязи научного знания и научного образования как товара является приоритетным процессом цивилизационного развития.

Особое внимание следует уделить формированию нового трудового потенциала, а также созданию системы стимулов к высококвалифицированному труду и его качеству, причем решающее значение приобретает развитие сферы услуг, где занятость трудоспособного населения должна составить две трети от числа занятых в сфере всего общественного производства.

Приоритетными видами деятельности должны стать наука, образование, здравоохранение, культура и спорт, а базисным стратегическим направлением устойчивого развития – инновационная деятельность. В настоящее время в Республике Беларусь на научные исследования затрачивается около 0,5% от ВВП. К 2020 году наукоемкость ВВП предстоит довести до 1% [3]. В Украине по данным Государственной службы статистики на НИОКР затрачивалось еще меньше – 0,45 % от ВВП в 2017 году.

Причем повышение наукоемкости образования должно стать также приоритетным направлением в системе подготовки и переподготовки кадров. Образование и наука должны сосредоточиться на решении проблем повышения эффективности производства на базе развития его экспортного потенциала, импортозамещения, энерго- и ресурсосбережения и рационального природопользования.

Особое место в системе реформирования экономики должно уделяться решению проблем развития предпринимательства, среднего и малого бизнеса, созданию и развитию рыночной инфраструктуры, причем развитие и оптимизация этих процессов должны осуществляться в контексте общемировых тенденций на базе основных принципов общей теории структурно-параметрической оптимизации динамических систем управления [4].

Интеграция в глобализационные процессы национальных экономических систем Беларуси и Украины предполагает их взаимодействие с глобальной системой вследствие их разномасштабности на различных экономических уровнях, причем воспроизводство противоречий большей системы в масштабах меньшей становится неизбежным. При этом в настоящее время похожий сценарий взаимодействия национальной и глобальной экономик нам приходится испытывать в условиях очередного мирового финансового, экономического и политического кризисов. Кроме того причиной обострения социальных противоречий при формулировании условий безопасного развития цивилизации является взаимодействие биосферы и человека в условиях интенсификации природопользования. В настоящее время мировое сообщество столкнулось с качественно иными условиями функционирования глобальной экономической системы, чем это наблюдалось на всех предыдущих этапах ее становления. Методологический аспект данной проблемы тесно связан с учением о ноосфере в той области, в которой человек рассматривается не только как один из активных факторов эволюции, но и наделяется значением формировать цели и критерии управления ее процессом, создавать методы и средства достижения этих целей [5].

Отличительным фактором инновационно-технологического развития экономики настоящего времени является "возникновение нового феномена, движущего импульса развития – живого и овеятого знанием, ситуацию резкого перехода стадии научно-технического прогресса к его более высокой фазе – интеллектуальной революции, именно этот процесс является цивилизацией-лидером, завоевывающим мир" [6, с. 60].

Формируется принципиально новый механизм функционирования знаний в новом секторе мировой торговли – рынке интеллектуальной собственности. В связи с этим для развивающихся стран становятся актуальными задачи пересмотра роли науки, как основной производительной силы общества, и разработки механизмов и целей ее развития вопреки "новому мировому порядку", определяющему в настоящее время цель и направления действий политиков США.

В этих условиях с учетом новых санкций США ко многим странам проблема повышения качества образовательных процессов как фактора модернизации экономики на пути инновационного развития национальных экономик и интеллектуальных механизмов ускорения научно-технического прогресса становится весьма актуальной. В связи с этим усиливаются требования к руководящим кадрам и работникам организаций [7].

В 2012 году Пол Кругман (американский экономист, получивший в 2008 году Нобелевскую премию за работу по объединению анализа торговых моделей, экономической актив-

ности населения и созданию новейшей экономической географии) опубликовал книгу под названием "Выход из кризиса есть!", в которой указал, что "...сейчас самое время строить дороги и мосты, вкладывать деньги **в систему образования и науку**, разрабатывать высокоскоростные поезда, строить космические спутники и расширять Интернет", т.е. при решении проблемы экономического кризиса пора отказаться от привычных методов, забыть старые способы и перейти к чему-то новому и более эффективному.

Главной стратегической целью инновационного развития Беларуси и Украины должно стать достижение высокой конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и мировом рынке, что, в свою очередь, требует **модернизации системы образования** и использования новых моделей обучения для формирования новых компетенций у лиц, принимающих решения [8, с. 119].

XXI век характеризуется новыми технологиями во всех отраслях экономики на новой базисной основе, более совершенными информационными подходами в современном обществе и т.д. Человек, не знающий законов экономики, принимает решения, которые способны принести значительный ущерб. Человек, управляющий технологическим оборудованием, не понимая глубины производственных процессов, производит несовершенную, а иногда и некачественную продукцию. Если проанализировать все аварии и катастрофы в различных сферах человеческой деятельности, то в большинстве случаев оказывается, что во всем виноват человек, т.е. "человеческий фактор".

Принцип энергетического базиса человека и природы жизнедеятельности человека в определенной мере высказан в работе [9] и означает, что наше будущее полностью зависит от сложившейся взаимосвязи трех составляющих: энергетики, экономики и экологии.

Взаимосвязь энергетики с субъектами хозяйствования современной экономики указывает на наличие энергоэкономической системы. Низкая обеспеченность энергоресурсами является причиной зависимости Республики Беларусь и Украины от поставщиков топливно-энергетических ресурсов. Результаты энергосбережения во многом зависят также от состояния основных фондов энергетики, протяженности и износа тепловых и электрических сетей, структуры топливно-энергетического баланса, концентрации энергоисточников и т.п. В связи с этим совершенствование подготовки специалистов-энергетиков в области эффективного использования топливно-энергетических ресурсов в рыночных условиях приобретает особое значение. Вместе с тем многие факторы снижения качества подготовки инженеров-энергетиков являются общими для выпускников других вузов Беларуси и Украины.

Требования к современному специалисту существенно изменились и должны учитывать динамично изменяющийся рынок. В вузах должна действовать глубинная междисциплинарная связь наук, чтобы специалист, вышедший на рынок труда, ориентировался в нем "как рыба в воде". Одним из основных стимулов должна быть зарплата, немаловажно и моральное удовлетворение и т.д.

В современном обществе востребованы молодые специалисты, способные к предпринимательской и управленческой деятельности, умеющие работать в перенасыщенном балластной информацией мире, обладающие гибкостью ума и способностью к постоянному переучиванию.

В европейских странах в 2008 году была принята рамка квалификаций, предусматривающая обеспечение системного подхода в образовании и стимулирующая развитие инноваций в национальных системах образования. Центральной фигурой в системе образования являются школьник, учащийся, студент, специалист.

При соотношениях учитель/школьник, преподаватель/учащийся, преподаватель/студент в нынешних школах, колледжах, университетах это утверждение достаточно голословно. Так, на 35 студентов-заочников положен 1 преподаватель вуза, правда на дневной форме обучения эта цифра соответствует 10,5–11 студентам. Только некоторые вузы Республики

Беларусь, например, БГУ, и подготовка инженеров в рамках госпрограмм позволяет снизить это соотношение. К такой специальности относится специальность 1-43 01 08 "Паротурбинные установки атомных электрических станций", включенная в Госпрограмму "О подготовке кадров для ядерной энергетики Республики Беларусь на период 2008–2020 гг.". Даже небольшой опыт работы со студентами этой специальности показывает, что уровень подготовки их существенно выше, нежели студентов других родственных специальностей этого же факультета. Т.е. передача знаний идет эффективнее, т.к. нет громоздких потоков учебных групп (поток из 3–4 групп может быть численностью до 90–100 человек).

В эпоху лавинообразного потока информации важны и новые технологии в образовательном процессе.

Наряду с обучающимися тем или иным знаниям, нельзя забывать о том, что нужны и кадры высокого уровня, которые преподносят знания – учителя в школах, преподаватели в колледжах, профессорско-преподавательский состав в учреждениях высшего образования. От них во многом зависит не только воспитание человека с гуманитарной точки зрения и гражданской позиции, но и специалиста, обладающего той совокупностью знаний, благодаря которой наше общество будет двигаться далее по прогрессивной траектории жизни.

Вместе с тем в школы, колледжи, вузы на преподавательскую работу идут люди не всегда подготовленные, с низкой мотивацией работать постоянно над собой и передавать свои знания и обеспечивать передачу знаний из других источников своим школьникам, учащимся и студентам. Так существующий институт магистратуры и аспирантуры в ряде случаев по объективным причинам не привлекает талантливых молодых людей. Это и низкая зарплата преподавателей, отсутствие перспективы получения жилья в вузе и т.д. Получается парадоксальная ситуация. Молодой человек, как отлично успевающий студент, имеет на период учебы в вузе общежитие (оплата за проживание порядка 20 долларов США в месяц) и неплохую стипендию. Часто наблюдается помощь родителей. В магистратуре стимулы уже не те. Сокурсники, ушедшие на производство, получают зарплату, существенно выше стипендии магистранта, да и не всегда имеется возможность получения места в общежитии. В отношении аспиранта имеются свои особенности. Имеется неплохая стипендия, практически всегда выделяется общежитие. Но как только заканчивается аспирантура и по распределению молодой человек попадает на кафедру, он автоматически теряет место в общежитии и получает в некоторых случаях зарплату, иногда соизмеримую с ранее получаемой аспирантской стипендией. Объективности ради следует отметить, что вузы в течение первых 3-х лет выплачивают молодым специалистам 100% надбавку. Если бы к этому еще прибавить, например, место в малосемейном общежитии, то закрепление талантливого выходца из региона было бы куда более твердым, нежели в нынешней ситуации.

Важным аспектом является привлечение талантливых студентов к участию в НИРС, которые в дальнейшем смогут пополнить ряды профессорско-преподавательского состава, а в стратегической перспективе осуществить естественную замену.

Решение приоритетной задачи формирования нового качества кадрового потенциала академической, вузовской и отраслевой науки, обеспечения оптимальной структуры и объемов подготовки научных кадров высшей квалификации с учетом потребностей развития высокотехнологичных отраслей экономики должно базироваться на повышении уровня подготовки специалистов, усилении конкурентных преимуществ выпускников.

Системный анализ научной информации отечественных и зарубежных источников позволил установить следующие основные факторы снижения качества подготовки специалистов – выпускников вузов Беларуси и Украины:

- снижение социального статуса преподавателей вузов, профессоров и доцентов (показателем социального статуса человека и мерой оценки обществом его ценности труда и заслуг является его доход: профессора зарабатывают в 10–20 раз меньше чем в Евросоюзе, причем

должностной оклад в соответствии с тарифной ставкой у профессоров и доцентов находится на уровне подсобных рабочих, что вынуждает ППС подрабатывать совместителями, а это снижает качество преподавания);

- бюрократизация учебного процесса путем лавинообразного увеличения документооборота, включая бесконечную смену форм основных документов в авральном режиме их не принципиальной корректировки, отвлекающая преподавателей от основной деятельности, которая должна быть направлена на качественное обучение студентов;

- уменьшение уровня базовой подготовки абитуриентов в области математики, физики, языка;

- увеличенное количество студентов, приходящихся на одного преподавателя;

- поскольку штатное расписание зависит от числа студентов, руководство ряда университетов не заинтересовано в отчислении нерадивых студентов;

- преимущественная безынициативность студентов, их направленность не на самостоятельную исследовательскую работу, а на поиск и использование готовых работ из интернета;

- "натягивание" оценок зарубежным студентам;

- снижение требовательности ППС к уровню подготовки студентов, в первую очередь, в силу вышеизложенных факторов.

Особенности "продукции" инженерного образования [10]:

- острая нехватка профессионалов, которые должны определять требуемые тренды развития инновационных технологий;

- необходимость модернизации преподавания фундаментальных естественных наук как основы инженерного образования (например, студенты различных специальностей слушают курсы математики в потоке, которые читает чистый математик, совершенно не отражая в своих лекциях специфики и различий будущих специальностей);

- особенностью объектов и систем современной техносферы является сложность структуры и поведения их элементов, что вызывает адекватные изменения в технoзнании, обусловленные переходом от изучения упорядоченной простоты классической механики к изучению объектов и систем организованной сложности (теория больших систем, кибернетика), для которых определяющими оказались не вещественно-энергетические, а структурно-поведенческие характеристики;

- необходимость смены научного инструментария: основной проблемой в настоящее время является не только описание системы в техносфере на этапе проектов и концепций, но и овладение (управление) системой с целью расширения и реализации инженерных задач. При этом программный метод управления системой сводится к реализации следующих этапов: создание сценария процесса, расчет программной траектории в рамках заданного сценария и разработка соответствующих механизмов обратных связей. Вместе с тем многие курсы и дисциплины, которые представляют обширный инструментарий для решения инженерных задач, ориентированы только на описание систем. Таким образом, альтернативной концепцией является обучение системно альтернативной практике данной специальности и оснащение всех учебных дисциплин профессиональными задачами и проектными заданиями с учетом современного состояния теории и практики конкретной инженерной области;

- новый принцип структурирования образовательного процесса на базе дерева целей, стандарта специальности, профессиональной модели специалиста с оценкой вклада этой дисциплины в формирование профессиональной компетенции специалиста и приобретением на базе полученных знаний комплекса соответствующих умений и навыков;

- новая целевая парадигма высшего профессионального образования:

- 1) инструмент повышения социального статуса;

2) подготовка профессионалов, спрос на которых обусловлен рынком труда. При этом профессиональные компетенции выпускника ставят на первое место среди других критериев;

3) творческий императив, как стремление к росту эрудиции и мастерства в конкретной области;

4) подготовка элитных групп профессиональной и социальной иерархии;

5) создание пакета стандартов по аккредитации в области инженерного дела и технологий, и признании эквивалентности систем аккредитации различных стран;

- большие объемы ряда теоретических дисциплин, зачастую не имеющих отношения к будущей специальности студентов;

- технологический отрыв экономики развивающихся стран от реального уровня технологии и науки передовых стран мира.

Комплексный анализ основных факторов, снижающих качество образовательных процессов, позволил определить основные направления повышения компетенции и конкурентоспособности выпускников вузов Беларуси и Украины:

- повышение социального статуса профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала вузов;

- дебюрократизация учебного процесса;

- оснащение лабораторной базы на основе компьютерных технологий и автоматизированных тренажерных комплексов;

- повышение требований к базовой подготовке абитуриентов;

- реорганизация заочного образования с обязательным условием приема в вуз абитуриентов, работающих в области полученной специальности;

- усиление практической подготовки студентов с учетом потребностей экономики государства, запросов рынка труда, заданий энерго- и ресурсосбережения, промышленной безопасности и экологичности технологических процессов;

- смена научного инструментария преподавания, ориентированного на эффективное управление производством с учетом современного состояния теории и практики развития автоматизированных технологических процессов и производств;

- переход на новую целевую парадигму высшего образования с приоритетом на опережающую личностно-ориентированную подготовку профессионалов, спрос на которых определяется рынком труда;

- разработка комплексов научно-методического обеспечения по каждой дисциплине;

- совершенствование критериев оценки знаний с приоритетом оценки умения;

- создание современной учебно-методической базы;

- постоянное повышение квалификации преподавателей и учебно-вспомогательного персонала с учетом требований базовых организаций-заказчиков выпускников;

- стимулирование молодых специалистов, инженерных кадров к получению высшей научной квалификации;

- внедрение инновационных технологий в практику образовательной деятельности.

Решение указанных выше проблем позволит существенно улучшить качество профессионального обучения на всех уровнях образовательного процесса. При этом главным конкурентным преимуществом экономик Беларуси и Украины должна стать подготовка образованных и высококвалифицированных людей, что позволит обеспечить благоприятные стартовые позиции для вхождения в новую глобальную экономику знаний, а также сформировать качественную систему образования, в полной мере отвечающую потребностям постиндустриальной экономики и устойчивому развитию стран [11, 12].

В 2021-2030 годах предполагается переход к новой парадигме образования: учение вместо обучения, т.е. не усвоение готовых знаний, а развитие у обучающихся способностей,

дающих возможность самостоятельно усваивать знания, творчески их перерабатывать, создавать новое, внедрять его в практику и нести ответственность за свои действия [11].

Главной задачей этого этапа является формирование личности с системным мировоззрением, критическим, социально и экологически ориентированным мышлением и активной гражданской позицией.

В целях реализации поставленной задачи необходимы:

- обновление образовательных стандартов нового поколения, включая вопросы обучения устойчивому потреблению и здоровому образу жизни;
- интеграция в Болонский процесс, создание условий для приобретения новых знаний и навыков, способствующих устойчивому развитию общества;
- развитие электронного образования, дистанционных интерактивных форм и методов обучения, включая выпуск электронных учебников и пособий;
- предоставление сетевых образовательных услуг, разработка и внедрение современных онлайн-моделей обучения;
- обеспечение свободного доступа к международным образовательным и интеллектуальным ресурсам;
- расширение рынка образовательных услуг, активизация академической мобильности обучающихся и педагогических кадров, их участия в международных образовательных, научно-исследовательских и культурных программах, профессиональных семинарах;
- проведение регулярного мониторинга качества образовательного процесса.

Литература

- [1]. Никитенко, П.Г. (2000) Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции.. Минск: "Право и экономика". 312 с.
- [2] Никитенко, П.Г. (2006) Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития. Минск : Белорус. наука. 479 с.
- [3] Наукоемкость ВВП Беларуси планируется увеличить до 1% к 2020 году [Электронный ресурс]. Портал "Беларусь сегодня". Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/naukoemkost-vvp-belarusi-planiruetsya-uvulichit-do-1-k-2020-godu.html#>. Дата доступа: 18.12.2017.
- [4] Кулаков Г.Т. (2013) Структурно-параметрическая оптимизация динамических систем как основа внедрения базисных инноваций в области автоматизации технологических процессов и производств.. Трансфер технологий: от науки к бизнесу : материалы V междунар. симпозиума и XVII междунар. конф. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности, (г. Алушта, 15 – 20 сентября 2013 г.). Симферополь: Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины. С. 27–31.
- [5] Соловьев, В.П. (2009) Моделирование условий безопасного развития человечества. Наука и инновации. № 2. С. 59–63.
- [6] Мельникова, Е.Н. (2009) О ресурсах и тенденциях инновационно-технологического развития. Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса: сб. науч. тр.. Институт экономики НАН Беларуси; под науч. ред. М.В. Мясникова, П.Г. Никитенко. Минск, Вып. 12. С. 160–187.
- [7] Об усилении требований к руководящим кадрам и работникам организаций: Декрет Президента Республики Беларусь (2014). Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.. № 5. 1/15465.
- [8] Нехорошева, Л.Н. (2013) Проблемы модернизации образования и перспективы использования новых моделей обучения в условиях формирования "новой экономики". Трансфер технологий: от науки к бизнесу: материалы V междунар. симпозиума и XVII междунар.

конф. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности, г. Алушта, 15 – 20 сентября 2013 г. Симферополь : Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины. С. 113–119.

[9] Одум, Г., Одум, Э. (1978) Энергетический базис человека и природы. М. : Прогресс, 379 с.

[10] Кулаков, Г.Т. (2016) Повышение качества подготовки энергетиков как фактор экономики знаний / Г.Т. Кулаков, В.В. Кравченко // Треугольник знаний: образование – наука – инновации : сб. докладов междунар. науч.-техн. конф., Минск, 20–21 апр. 2016 г. / Белорусский национальный технический университет, Республиканский институт инновационных технологий ; международный проект TEMPUS "Поддержка треугольника знаний в Беларуси, Украине и Молдове". Минск, 2016. С. 53–56.

[11] Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (2017). Протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь . № 10 (2.05.2017 г.). 148 с.

[12] Бондар-Підгурська О. В. Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2016. 531 с.

Сведения об авторах

1) Ф.И.О.	1.Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна Bondar-Podhurska Oksana Vasilivna
Место работы	ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"
Должность	Доцент кафедры менеджмента Associate Professor of the Management Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences
Адрес	36000, вул. Ковалю – 3, м. Полтава 36000, st. Kovaly – 3 Poltava
Телефон	+38 066-294-63-94 (моб.)
e-mail	Bondarpodgurskaa@gmail.com
2) Ф.И.О.	2. Кулаков Геннадий Тихонович Kulakov Gennady Tikhonovich
Место работы	Белорусский национальный технический университет Belarusian national technical university Belorusskij nacional'nyj tehničeskij universitet
Должность	Профессор кафедры "Тепловые электрические станции" Professor of the Thermal power plants Department
Ученая степень	Доктор технических наук Doctor of technical Sciences
Ученое звание	Профессор Professor
Адрес	220013, г. Минск, Беларусь, пр-т Независимости, 65 220013, Minsk, Belarus, Independence Avenue, 65
Телефон	(+375 17) 293-91-45 (раб.) (+375 29) 693-70-27 (моб.)
e-mail	tes_bntu@tut.by

3) Ф.И.О.	3. Кравченко Владимир Владимирович Kravchenko Vladimir Vladimirovich
Место работы	Белорусский национальный технический университет Belarusian national technical university Belorusskij nacional'nyj tehničeskij universitet
Должность	Доцент кафедры "Тепловые электрические станции" Associate professor of the Thermal power plants Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences
Адрес	220013, г. Минск, Беларусь, пр-т Независимости, 65 220013, Minsk, Belarus, Independence Avenue, 65
Телефон	(+375 17) 293-91-45 (раб.) (+375 29) 632-43-39 (моб.)
e-mail	tes_bntu@tut.by

УПРАВЛЕНИЕ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО "ИНОВАЦИИ – ИНТЕЛИГЕНТЕН РАСТЕЖ" В ДЕЙНОСТТА НА БИЗНЕС ОРГАНИЗАЦИИТЕ*

Резюме

Управлението на развитието на бизнеса несъмнено е един от най-важните и актуални въпроси на реалната стопанска действителност във всяка съвременна икономика. То може да се изследва и проектира от гл.точка на четири равнища на функциониране и взаимодействие:

- На международно равнище, което обхваща взаимодействието и отразяването в дейността на бизнеса на различните промени в международните пазари и тази на специализирани наднационални органи за регулиране на определени области на развитието, пазарите и бизнеса¹

- На макроравнище, където се обхващат отношенията между държавата в лицето на нейните управляващи и регулиращи институции, от една страна и различните видове самостоятелни предприятия, от друга.

- На мезоравнище, където управлението на развитието обхваща цялата съвкупност от материални, финансови, технологични, иновативни и трудови връзки и взаимоотношения на различните бизнес организации, или взаимосвързани сектори на икономиката. Тези връзки се изграждат в рамките на модела BxB, или BxBxB.

- На микроравнище, където управлението на развитието на всяко едно предприятие обхваща онези конкретни условия и фактори, които включват процесите на производство и реализация на продукти, стоки и услуги на различни видове пазари – конкурентни, силно конкурентни, регулирани или представителни международни пазари. Тези връзки функционират и цялостно се управляват в рамките на моделите BxC, BxBxC, или BxCxB

Именно към това 4-то равнище е фокусирано нашето изследване на управление на развитието и по-конкретно на онова, което определя растежа на бизнес организациите. Основанията за подобна ориентация е нашето разбиране, че равнището и оценката на динамиката на факторното влияние на този растеж са в основата на успешното, ефективно и ефикасно управление на всяка съвременна бизнес организация.

Abstract

Management of business development is undoubtedly one of the most important and topical issues on the actual economic reality in any modern economy. It can be studied and designed from the perspective of the four levels of functioning and interaction:

- At international level, which covers the interaction and reflection in the activity of the business of the various changes in the international markets and the supra-national bodies specialised to regulate specific areas of development, markets and business.

- On the macro level, where the cover relations between the State, in the person of its managing and governing institutions, on the one hand and the different types of private enterprises, on the other.

- Sectoral level where the management of the development covers the entire set of material, financial, technological, innovative and labour relations and relationships of the various business organizations, or interrelated sectors of the economy. These links are being built within the model BxBxB or BxB.

- On the micro level, where the management of the development of any undertaking covers those specific conditions and factors, which include the processes of production and sale of products, goods and services of different kinds of markets competitive, highly competitive regulated or representative international markets. These links are functioning and overall are managed within the patterns, BxC, or BxBxC, or BxCxB

* Доц. д-р Цветана Стоянова, УНСС – София, tsvetana_stoyanova@unwe.bg

¹ Тук имаме предвид дейността на фирми на пазари в границите на организирани и единно функциониращи икономически общности, т.нар. единен европейски пазар на страните членки на ЕС или взаимосвързани сектори на икономиката.

The fourth level is focused our research and in particular of what determines the growth of business organizations. The grounds for such an orientation is our understanding that the level and the assessment of the dynamics of the impact factor of this growth are the basis of the successful, effective and efficient management of any modern business organization.

Растежът – основен фактор в развитието на бизнеса

Развитието е най-важната характеристика във функционирането на всички съвременни бизнес организации и икономики. То е резултат от бързо променящите се елементи на локалната, национална и международна социално-икономическа среда. Елементите и факторите на тези динамично променящи се среди оказват стимулиращо и стабилизиращо въздействие на съществуването и развитието на организациите. Силата и посоката на въздействието им в определена степен е зависима от спецификата на предмета на дейност и целевата ориентация на предприятията. Именно това въздействие внася елементи на несигурност и нестабилност в развитието на бизнеса. Съществено влияние по отношение на тази нестабилност има обективния процес на глобализация и интернационализация, което най-вече се проявява чрез промените в международните пазари. Последните оказват не само непосредствено влияние чрез елементите на икономическия пазарен микс / цени, пределни разходи, доходност и др./, но и чрез засилените регулации и тези по отношение на екологичните нормативи и изисквания.

Динамично променящата се среда създава както благоприятни възможности така и опасности в развитието на бизнеса. По отношение на благоприятните възможности развитие може да се търси в следните 5 направления:

- По отношение на пространството, където оперира предприятието.
- По отношение на доходността като цяло.
- По отношение на връзките с потребителите на предлаганите от организациите продукти, стоки и услуги.
- Развитие на организацията спрямо различните времеви хоризонти с отчитане на благоприятстващите организацията промени.
- Определяне на динамиката в развитието под влиянието на материалните, финансовите, иновационните и интелектуални потенциали.

Така изведените направления в развитието на бизнес организациите позволяват да се даде приоритет на техния растеж. Последният се идентифицира чрез различни количествени и качествени показатели. От теоретико-методическа гледна точка този подход позволява растежа в управлението на развитието на организацията да се конкретизира в три направления:

Първо, в разработването на една управленска решетка относно възможните решения по отношение на обособените плоскости, тяхната срочност и ефект за организацията. Видът е даден в табл. 1.

Таблица 1

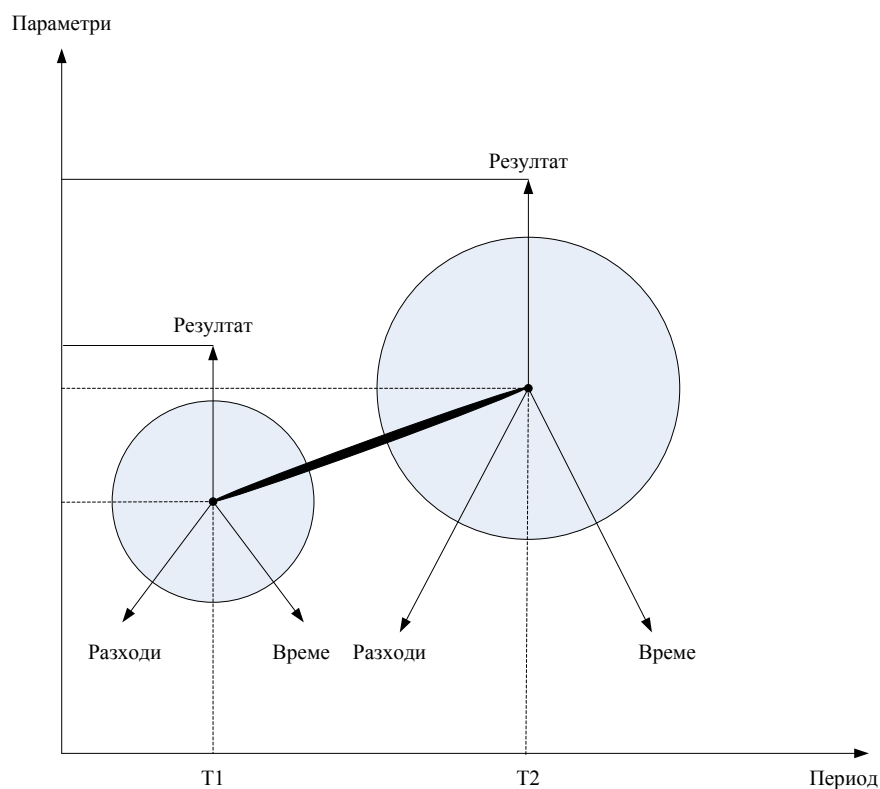
Примерни плоскости на развитието и растежа

Плоскости в развитието и растежа	Възможности за растеж	Срочност			Ефект		
		Незабавно	Планира се	Отлага се	Значителен	Достатъчен	Загуба
1	2	3	4	5	6	7	8
Пространство и пазар за опериране	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-

Продължение

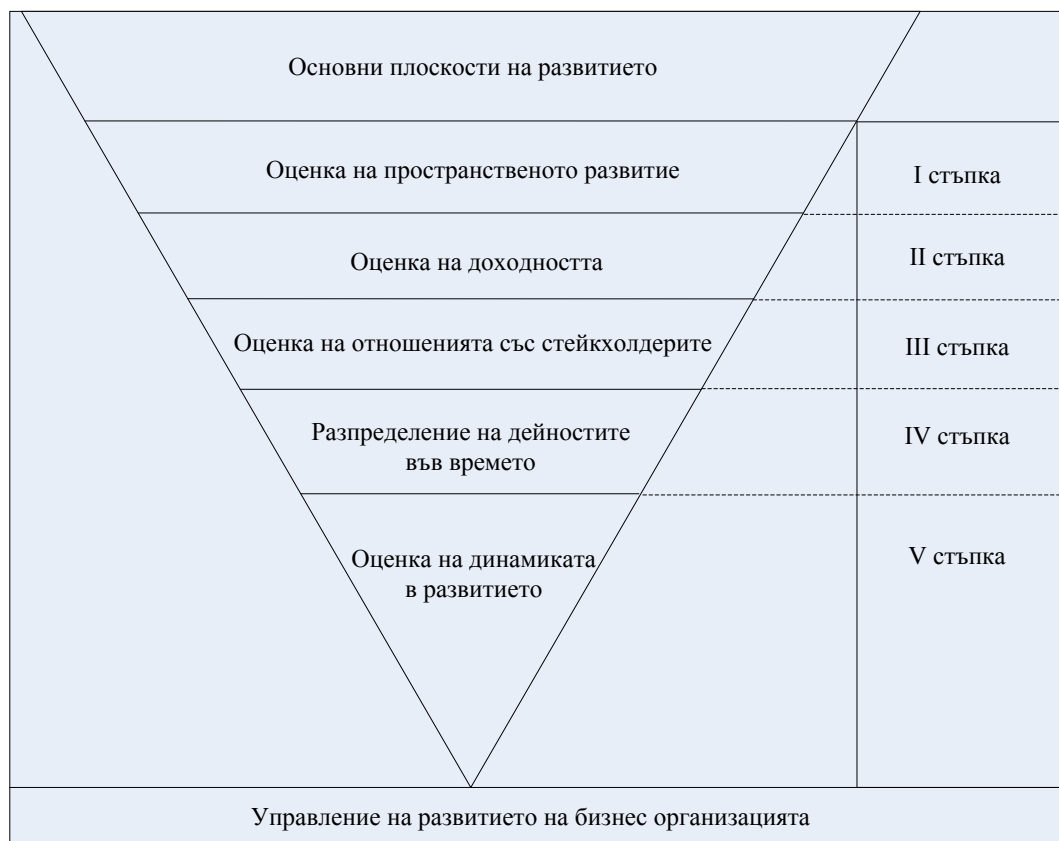
1	2	3	4	5	6	7	8
По отношение на доходността	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Отношения със стейкхолдерите	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Оценка на времето за реагиране	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
Динамика в развитието	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-

Второ, в разработването на матрица на растежа на организацията, в която ясно трябва да се определи приоритетната плоскост и водещ показател за оценка – според нас доходността и степента на комплексна интензивност на растежа. Интегрираният вид на тази матрица е даден на фиг. № 1



Фиг. 1. Интегриран вид на матрицата на растежа на организацията.

Трето, растежът се интегрира, като най-важна съставна част от общия процес на управлението на развитието на организацията. Това позволява да се определят и оценят целевите обекти и като цяло целевата ориентация на управленския процес на развитието, както и на растежа на организацията, виж фиг. № 2.



Фиг. 2. Общ модел на управлението на развитието и растежа на организацията

Изгодите и ефектите от подобно включване на растежа в управленския процес на развитието на организациите, според нас се изразяват в следното:

- Позволява ясно дефиниране на реалистични цели с отчитане на промените във външнофирмената среда.
- Определяне на обективна метрика за измерване, анализ и оценка на ефективността.
- Отчитане интересите на крайните потребители.
- Стимулиране на излизането от вътрешните парадигми и поглед извън "кутията"
- Подпомага изграждането на по-добър конкурентен статус и нарастване на конкурентните позиции на пазара¹.

¹ За наличието на подобни ефекти и близки до тях се споделя и от други автори в специализираната литература, вж. Spendalini M J Long Range Planning, 1992, vol. 26, № 1, pp 34-99, Василева, Б., Сборник с доклади от международна научна конференция, 2014 г., ИУ- Варна, стр.70-74 и др.

От гледна точка на еволюцията на управленската теория, така изразените становища (виждания) за мястото на растежа в управлението на развитието на предприятието, според нас са непосредствено свързани с неокласическата теория, при която бизнес организацията в своето развитие се приема като "отворена система", при която управлението на развитието се основава на системният подход, на развитието на тезата за ограничената рационалност и в заключителната част е свързано с разработването на правилата и методиката на прилагането на ситуационният подход¹.

Принципната схема на управлението на развитието и връзката с растежа на предприятието, според нас може да има следния вид² (вж. фиг. № 3)



Фиг. 3. Принципна схема на субординацията при управлението на развитието и растежа на бизнес организацията

¹ Основните и близки по този въпрос са публикации на известни учени и изследователи: Каст, Ф., Розенщейн, Дж., Пиърс, Т., Уотърман, Р., Саймън, Х., Марч, Дж., Надлер, Х. Тушман, М., Шлезинджер, Л., Пю, Д., Котлър, Дж. и Коен Д., Станчева, А.

² Предложената принципна схема адаптира и значително променя предложеният модел от Станчева, А., Основи на управлението, изд. Стено, II-ро издание, 2003 г., стр. 43.

Според нас, това което обединява елементите и дейностите в така предложения модел са различните подходи при неговата целева ориентация. В специализираната литература този въпрос в значителна степен е разработен, но в голяма степен това се свързва с избора и обхващането на определена група от индикатори. Но в тази част на изследването и с оглед на формулираната цел, считаме за по-важно да изведем различните подходи в управлението на развитието и по-точно необходимостта от изясняването на различията с растежа на бизнес организациите. При това имаме предвид някои специфики на тяхното прилагане на съвременният етап. От тези позиции извеждаме следните четири подхода:

1. На максимизация на резултатите от дейността в един продължителен времеви период, което е едно желано състояние в развитието и в растежа.
2. На максимизация на възможностите за развитие, при което дейностите и ресурсите се разполагат в най-доходоносните и привлекателни пазари и пазарни сегменти, като крайните цели са постигането на най-добри резултати в сектора и превъзходство спрямо конкурентите.
3. На бързо реагиране на неочаквани, кратковременни и негативни промени в бизнес средата, като чрез преоценка на локализационната мрежа, възвращаемостта на инвестициите и различните съюзявания се преодолеят временните забавяния в развитието и се възстанови пазарното присъствие, продажбите и доходността на по-високо равнище.
4. На максимизация на интелектуално-технологичната структура на ресурсният потенциал на организацията, така че, развитието и растежа да се възпроизведат на нова качествена основа и при най-високи резултати¹.

И четирите подхода в управлението на развитието се основават на силата на комплексният потенциал на бизнеса². Според нас тук следва да се има предвид формирането на качествен потенциал на организацията, като се акцентира на: възможностите за перспективно развитие, ориентирано към реални резултати; на натрупване на опит от преодоляването на трудности, вместо нововъзникващи проблеми и трудности и на неефективното разрастване и съюзяване.

Считаме, че всеки един от тези подходи е непосредствено свързан с растежа на бизнес организацията, като различията са в ingredientите на развитието. Освен това за всички е характерно, че задължително използвания инструментариум са "планове и програмите за развитие и растеж"³.

И все пак следва да се каже, че така предложените 4-ри подхода по различен начин осъществяват логиката и методическата последователност на управлението на развитието. Докато Първият подход определя посоката в която трябва да се развива предприятието, Вторият определя промените в производствената и продуктовата структура, Третият определя действията и целите за намаляване на загубите и бързото възстановяване на загубеното пазарно присъствие на по-високо ниво, то Четвъртият подход е изцяло външно ориентиран и акцентира на приоритетността в изграждането и развитието на комплексния ресурсен потенциал, което позволява постигането на растеж и най-добри икономически резултати на конкурентните пазари.

Насочването на нашето внимание към последния от посочените подходи във функционирането на релацията "развитие-растеж" е обективно обусловено и поради следното:

¹ Имаме основание да считаме, че именно този подход е най-близко до постигането на "интелигентният растеж" на фирмите, но без да го изпълва цялостно, особено по отношение неговите елементи, компоненти и най-вече по показателите за оценка.

² На това значимо качество на фирмения потенциал обръща внимание Дракър, П. в една от многото си публикации, вж. "Ефективно управление", Сф., 2002 г. стр.153

³ Питър Дракър, виж цит. източник, стр.167

- Формирането и развитието на ресурсния потенциал на едно предприятие е винаги външно ориентиран. Причината за това е, че вътре в самата бизнес организация има само разходни центрове и разходни дейности. Дейностите и центрoвете на паричните приходи и печалбата са винаги във външнофирмената среда и пазара определя резултатността и доходността от използването на ресурсния потенциал и фирменото развитие¹.

- Структурата на ресурсния потенциал по различен начин оказва влияние на растежа. Нещо повече, тази структура и влиянието на отделните ѝ съставни части са в основата на формирането на различните типове предприятиен растеж и индикаторите за неговата оценка и съпоставяне.

- Този, четвърти подход позволява не само да се използват съществуващите техники и индикатори за оценка на фирмения растеж, но и да се предложат нови такива за анализ и преориентиране на растежа към т.нар. интелигентен растеж.

Понятието интелигентен растеж е сравнително ново в терминологията на икономическите системи. То се свързва с два нови аспекта на развитието на икономиките и на бизнеса.

Първият е свързан с повишаване на ръста на ИТ технологиите, както в икономическото развитие, така и в управлението на различните обекти на стопанската и социалната сфера. Това прави трудът по-производителен, а протичащите бизнес процеси автоматизирани и електронизирани.

Вторият е свързан с необходимостта да се поддържа устойчив и стабилен икономически растеж, при което ефикасно да се използват природните ресурси, като се намалят вредните въздействия спрямо околната среда и хората.

Третият аспект е повишаването на образоваността, квалификацията и компетенциите на трудовия капитал, което е в основата на повишаването на ефективността на човешката дейност като главен инжектор за постигане на интелигентен растеж.

Интелигентният растеж може да се реализира на три равнища:

- За икономиката като цяло
- На равнище териториални единици
- На равнище бизнес

Според нас правилното възприемане на значението на иновационният фактор в развитието и растежа на едно предприятие е, че то е свързано с повишаване на степента на новите потребности на съвкупното търсене и пазара. В свят изпълнен с възискателни клиенти, бизнесът няма друга възможност освен да се промени. Трябва да се адаптира към непрекъснато добавяне на стойност в обслужването на клиентите и да насърчава взаимоотношения, изградени на базата на сътрудничество. Това повдига въпросите за формирането, съхраняването, развитието и оценяването на фирмения иновационен потенциал, и засилва ролята му за поддържането на растеж и по-висока добавена стойност. Вероятно именно поради това в организационно-управленската структура на редица водещи и силно конкурентни компании, при това от различни бизнес сектори, се обособяват самостоятелни ресори по управлението на иновациите и развитието на интелектуалните активи²

Трябва да се има предвид това че, първоначално в този ресор като обект на включване са били по-атрактивните и доходоносни елементи на интелектуалните активи – патентите, търговските марки, лицензите и различни инженерно-внедрителски проекти. Най-често сегментираното управление на този вид интелектуални и иновационни фирмени активи е обхващало различни дейности в следните етапи:

¹ Това е категорично и подробно изяснено от П.Дракър, виж цит. изт., стр. 5-10

² Подобни организационно-управленски структури са обособени още в началото на 90-те години в редица известни и водещи компании в съответните бизнес сектори – компанията "Дау Кемикъл Кампани, шведската застрахователна компания "Скандия" и др.

1. Определяне на насоките на развитие, при което се отдава приоритет на разпределението на инвестициите и поддържането на растеж и конкурентността на продуктите и продуктовата структура.

2. Анализ на иновационният потенциал и интелектуалните активи на конкурентите.

3. Оценка на стойността на съответните интелектуални активи и цялостна оценка на разходите по придобиването, поддържането и въвеждането им в действие. На тази основа се извършва една класификация на необходимите, перспективните и най-вече определянето на вече ненужните за растежа интелектуални ресурси (активи/.

4. Определяне на необходимите нови иновационни активи, в т.ч. такива отнасящи се до образоваността, квалификацията и професионалния опит, които ще са необходими или трябва да се придобият чрез вътрешни източници, чрез външно закупуване или чрез възлагане.

5. Формализиране на необходимите нови иновационни и интелектуални активи и разчети във времето за тяхното формиране и въвеждане в действие.

Във времето постепенно се преодолява този сегментиран подход в обхвата и управлението на иновационния и интелектуален потенциал и се преминава към цялостно обхващане на всички елементи. Според нас, именно това предизвиква необходимостта от по-ясна, практически ориентирана класификация на иновационните активи на различните кампании. В тази връзка е особена значима и популярна класификацията на интелектуалния капитал на предприятието на Анди Нийли, където се обособяват два елемента:

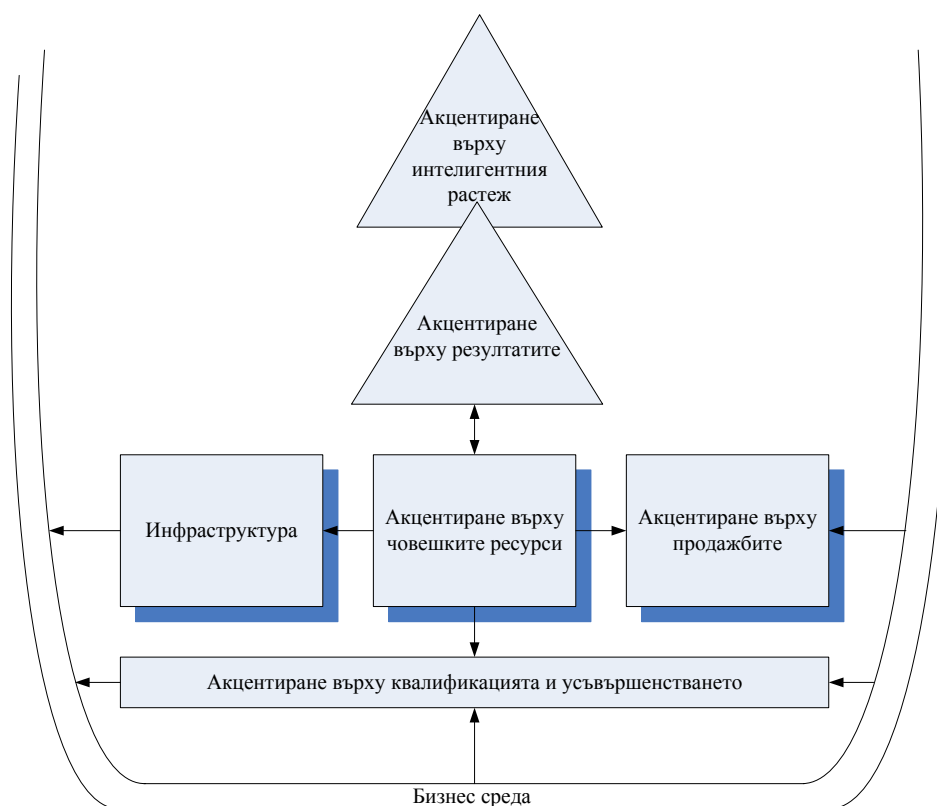
- Капитал на човешките ресурси и
- Структурен капитал¹.

Като имаме предвид, че в съвременното развитие на бизнеса, интелектуално-иновационният капитал на предприятието е значително разширен и включва повече елементи, то един по-съвременен вариант на модела за управление на интелигентния потенциал на компанията ще включва следните елементи по отношение на интелигентния растеж (виж фиг. № 4).

Специфичните параметри за измерване на всеки един елемент от предложения модел включва:

- Акцентиране върху квалификацията и повишаване равнището на хоризонталното и вертикалното съответствие между заеманите длъжности и работните места, разходите за повишаването на квалификацията и преквалификацията, нарастването на ефективността на управляваните активи в организацията.
- Акцентиране върху човешкия ресурс – средна възраст на персонала, трудов стаж, брой ръководители, пълномощия и децентрализация в управлението и др.
- Акцентиране върху бизнес резултатите – промяна в числеността на заетите, дигиталната грамотност, разходи за заплати и административно-управленски разходи, нетен приход на 1 лице и на 1 акция и на 1 м² производствена площ, брой патенти, брой лицензи, брой търговски марки и сертификати и др.
- Акцентиране върху фирмената инфраструктура – брой иновационно-внедрителски звена, съвместна иновационно-внедрителска дейност, брой реализирани иновационни проекти, обучавани студенти, докторанти, разходи за иновационно-внедрителска дейност, брой рискови иновации и др.

¹ Структурният капитал включва-капитала на клиентите и организационния капитал, виж повече по този въпрос, А. Нийли, Перспективи за развитие на бизнеса, Сф., 2001 г., изд. "Класика и Стил", стр. 29-31.



Фиг. 4. Модел на зависимостите в управлението на релацията "иновации – интелигентен растеж"

- Акцентиране върху синтетичните иновационни резултати -% на продуктови иновации, % на услугови иновации, % на технологичните иновации, % на автоматизация и кибернетизация на производствените процеси, % на GAP's, % на безотпадните технологии, % на АУС, нарастване на пазарния дял в %, нарастване на капитала в %, нарастване цената на 1 акция на фондовия пазар в % и др.

- Акцентиране върху интелигентния растеж, ръст в обема на приходите от продажби в %, % на нарастване на капитала, % на нарастване на производителността, коефициент на изпреварване на 2-я спрямо 3-ия показател, нарастване на делът на пазара в %, нарастване на интензивния фактор в растежа в %.

Във връзка с по-горе изложеното, за да може тази целево обвързана съвкупност от параметри да се използва по-цялостно и главно по-ефективно при анализа и особено при вземането на правилни решения относно засилването и повишаването в силата на иновационно интензивните фактори във функционирането на отделните релационни зависимости, считаме за удачно да се предложи използването на т.нар. Акселератор (Навигатор) за състояние и промените в тези параметрични зависимости, с цел постигането на интелигентен растеж на организацията (виж табл. 2).

Таблица 2

Примерен вид на модел на иновационно-растежен акселератор (навигатор/

Секторни параметри	Времеви периоди				
	I	II	III	IV	n
I. РАСТЕЖ - Нарастване на обема на приходите, в % - Нарастване на чистия доход, в % - Нарастване на рентабилността, в % - Нарастване на производителността, в % - Коефициент на изпреварване на % на нарастване на производителността спрямо % на нарастване на продажбите - Нарастване на пазарния дял, в пунктове					
II. РЕЗУЛТАТИ - Продуктови иновации, в % - Технологически иновации, в % - Оперативни иновации, в % - Електронизирани производствени процеси, в % - Автоматизирани производствени процеси, в % - GAP's в технологическите процеси, в %					
III. ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ - Численост на персонала - Със средно образование, в % - Със средно професионално образование, в % - С висше образование, в % - Персонал между 30-40 години, в % - Стипендианти и докторанти, в %					
IV. ПРЕДПРИЯТИЙНА ИНФРАСТРУКТУРА - Нарастване на ИВЗ, в % - Нарастване на съвместната ИВД, в % - Нарастване на реализираните проекти, в % - Нарастване на вътрешното финансиране, в % - Нарастване на външното финансиране, в % - Нарастване на обучаваните специализанти, в %					
V. КВАЛИФИКАЦИЯ И УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ - Хоризонтално съответствие на заеманите длъжности в ОУС, в коефициент - Вертикално съответствие на заеманите работни места в бизнес дейностите, в коефициент - Повишили квалификацията си, нарастване в % - Брой договори на 1 служител, нарастване в % - Нарастване на административния персонал, в %					

Според нас използването на предложеният модел за предприятиен навигатор (акселератор) в точно тези структурни елементи и конкретните показатели в тях позволява:

1. Да се балансират цялостно връзките и въздействията на иновационните фактори в тяхната цялостност и се оптимизират във времето.
2. Приоритетно да се финансират и правят промени в структурата на инвестициите и в отделните етапи на инвестиционния процес в зависимост от значимостта и перспективното значение на съответния интелигентен фактор за растежа на организацията.

3. Да се оценява дейността на отделните звена в предприятието относно ефективността на разходите, като се форсират и подкрепят ресурсно някои връзки и въздействия, а други се ориентират постепенно към зануляване и намаляване на разходите.

4. Да се използва активно за реализирането на избраната стратегия на предприятието, тъй като в определена степен акцентира на използването на иновационните фактори като средство за постигане на интелигентен растеж и повишаване на конкурентната способност на организацията.

5. Да се приложат методите на дескриптивната статистика за определяне на корелационните зависимости чрез методите за ранговата корелация на Спирман и коефициента на конкордация на Кендал¹

Тенденциите на глобализацията и либерализацията на световната търговия увеличават конкуренцията в повечето бизнес дейности, като по този начин принуждават организациите да оптимизират своите бизнес операции, за да бъдат конкурентоспособни и ефективни на пазарите, където се намират. Иновацията е един от ключовите фактори за успех на бизнеса, защото чрез тях се създават нови решения, продукти и услуги. Също така чрез иновации редица организационни проблеми могат да бъдат решени по съвсем нов и понякога революционен начин. Именно иновациите са в основата на интелигентния растеж на бизнеса и осигуряват повишаване конкурентоспособността на предприятията на националния и международните пазари.

Библиография

- [1] Пожаревска, Р. (2017). Счетоводни аспекти на интелектуалния капитал; ИК УНСС, С., ISBN 978-954-644-950-4
- [2] Стоянова, Цв. (2017) Възможности за растеж на организациите чрез иновационни бизнес мрежи, НБУ, София
- [3] Стоянова, Цв. (2017) Ролята на ОП "Иновации и конкурентоспособност" за растеж на българската икономика // Академия за иновации и развитие, София
- [4] Anthony, Scott D.; Johnson, Mark W.; Sinfeld, Joseph V.; Altman, Elizabeth J. (2008). Innovator's Guide to Growth. "Putting Disruptive Innovation to Work". Harvard Business School Press. ISBN 978-1-59139-846-2.
- [5] Ilieva, R., ANGUELOV, K., Nikolov, M. (2018), Structural Approach for Organizational Agility Path Analysis, American Institute of Physics
- [6] Maranville, S (1992). "Entrepreneurship in the Business Curriculum". Journal of Education for Business. Vol. 68 No. 1, pp. 27–31
- [7] Nikolova, I., (2018) Elements of Intellectual capital in trade, 5-th International multidisciplinary scientific conference on social sciences and arts Sgem'2018, Conference proceedings, vol.5, Modern Science, Issue 4. Economics and Tourism, pp. 243-250, ISBN 978-619-7408-64-5, ISSN 2367-5659, DOI: 10.5593/sgemsocial2018/1.4
- [8] Von Hippel, Eric (1988). The Sources of Innovation (PDF). Oxford University Press. Archived from the original (PDF) on 12 October 2006. Retrieved 3 December 2015.

¹ Величкова, Н., Павлова, В., Статистика. Основен курс, УИ "Стопанство", 2009.

СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УКРАИНЫ В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ*

Abstract

The paper discusses the development of the technical regulation system for medical devices, the need to monitor compliance with the requirements of technical regulations and market surveillance legislation. Analyzed changes in the system of technical regulation in the medical field, which introduce new rules for obtaining admission of medical devices to the market, and describe the mechanism of market supervision with their further entry into circulation. It is shown that in order to introduce medical devices into the market of Ukraine instead of the state registration system of medical products, a transition to the procedures for assessing compliance with Technical Regulations took place. The status of the medical device is confirmed by a document issued according to the results of the conformity assessment procedure with the requirements of technical regulations. The authors summarized information on technical regulations regarding medical devices operating in Ukraine, and gave their characteristics. Designated entities for which the requirements established by the technical regulations for medical devices are mandatory. Attention is focused on the problem of the Ukrainian system of technical regulation in the medical field, which consists in the fact that the introduced Technical Regulations for medical devices are not fully harmonized with the requirements laid down in European directives and foreign products must undergo the entire conformity assessment procedure in Ukraine on a par with domestic ones. Particular attention is paid to the concept and classification of medical products as an object of technical regulation, which is of great importance for manufacturers of medical devices for applying the EU marking and issuing a declaration of conformity. The main feature of the classification of medical products highlighted their functionality.

The technical regulation system established in the EU countries is the most efficient system in the world, and is considered as a model for international cooperation. Therefore, it is proposed to solve the problem of the Ukrainian system of technical regulation in the medical field to state bodies to harmonize the requirements in accordance with European directives.

Аннотация

В работе рассмотрены вопросы развития системы технического регулирования в отношении медицинских изделий, необходимость мониторинга выполнения требований технических регламентов и законодательства по рыночному надзору. Проанализированы изменения системы технического регулирования в медицинской сфере, которые вводят новые правила получения допуска медицинских изделий на рынок, и описан механизм рыночного надзора при дальнейшем их поступлении в оборот. Показано, что для введения на рынок Украины медицинских изделий вместо системы государственной регистрации медицинских изделий произошел переход к процедурам оценки соответствия Техническим регламентам. Статус медицинского изделия подтверждается документом, который выдается по результатам процедуры оценки соответствия требованиям Технических регламентов. Авторами обобщена информация о технических регламентах относительно медицинских изделий, действующих в Украине, и дана их характеристика. Обозначены субъекты, для которых требования, установленные техническими регламентами на медицинские изделия, обязательные для выполнения. Внимание акцентируется на проблеме украинской системы технического регулирования в медицинской сфере, которая состоит в том, что введенные Технические регламенты по медицинским изделиям не гармо-

* доцент, к. т. н. Анна Кобыщан, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", kobischan@gmail.com

доцент, к. т. н. Юлия Басова, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", basovay5@gmail.com

доцент, к. т. н. Людмила Губа, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", lyudmika@gmail.com

доцент, к. т. н. Елена Калашник, Полтавская государственная аграрная академия, kalashnik1968@meta.ua

низированы полностью требованиям, изложенным в европейских директивах и зарубежные изделия должны проходить в Украине всю процедуру оценки соответствия наравне с отечественными. Особое внимание уделено понятию и классификации медицинских изделий как объекта технического регулирования, что имеет большое значение для производителей медицинских изделий при нанесении маркировки ЕС и оформления декларации соответствия. Основным признаком классификации изделий медицинского назначения выделена их функциональность.

Система технического регулирования, созданная в странах ЕС, является наиболее эффективной системой в мире, и рассматривается как модель для международного сотрудничества. Поэтому предлагается для решения проблемы украинской системы технического регулирования в медицинской сфере государственным органам гармонизировать требования в соответствии с европейскими директивами.

Украина, как европейское государство, ориентируется на политику технического регулирования Европейского Союза (ЕС). Поэтому реформа системы технического регулирования в Украине имеет стратегическое значение для развития пространства свободной торговли, общего с ЕС и другими странами мира. Гармонизация украинского законодательства с европейским в медицинской сфере предоставляет отечественным производителям обеспечивать качество и безопасность продукции на внутреннем рынке, а также возможность выводить свою продукцию на европейский и международный рынки [1, 2].

Цель работы – рассмотреть вопросы развития системы технического регулирования в отношении медицинских изделий, необходимость мониторинга выполнения требований технических регламентов и законодательства по рыночному надзору.

1. Понятие и классификация медицинских изделий как объект технического регулирования

Общая трактовка термина "медицинские изделия" объединяет изделия (товары) медицинского назначения и медицинскую технику (оборудование). Согласно [3], имеет место несколько определений данного понятия. Так,

- Приказ № 050 от 27.07.1999 г. [4] к изделиям медицинского назначения относит медицинскую технику, материалы и медицинские изделия, которые предназначены для диагностики, лечения, профилактики организма человека и (или) обеспечения этих процессов;
- Постановление № 1497 от 09.11.2004 г. [5] изделия медицинского назначения трактует как изделия медицинской техники, материалы, медицинские изделия, оборудование и т.д., которые применяются в медицинской практике;
- Постановлением № 18 от 09.06.2010 г. [6] дефиниция "изделия медицинского назначения" был расширен и включил изделия медицинской техники, материалы, медицинские изделия, оборудование и т.д., которые применяются в медицинской практике для: предупреждение заболеваний; диагностики заболеваний; мониторинга, контроля и исследования морфофункционального состояния организма; лечения, полного или частичного устранения проявлений болезни, замены или изменения анатомического или физиологического состояния поврежденного организма или его функций и тому подобное.

Широкая трактовка термина "медицинские изделия" делает целесообразным акцентировать внимание на особенностях классификации товаров данной группы, как объектов технического регулирования. Классификация имеет также большое значение для производителей медицинских изделий для нанесения маркировки CE и оформления декларации соответствия (рис 1).



Рисунок 1 – Классификация медицинских изделий

Основным признаком классификации изделий медицинского назначения является их функциональность [3], согласно которой различают "медицинские материалы" и "медицинские изделия". К материалам относят группу изделий медицинского назначения, используемых только один раз в лечебно-диагностическом процессе, после чего они утилизируются. Изделия используются многократно, имеют долгий срок службы, изготавливаются из прочных, долговечных материалов [7, 8]. Их, в свою очередь, делят на:

- технические средства / медицинскую технику (применяют в лечебно-диагностическом процессе);
- предметы ухода за больными (облегчают медицинскому персоналу уход за больными).

По продолжительности применения медицинские изделия делят на [9]:

- временные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение не более 60 минут;
- краткосрочные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение не более 30 дней;
- долгосрочные – медицинские изделия, предназначенные для непрерывного применения в течение более 30 дней.

По степени потенциального риска применения медицинские изделия могут быть отнесены только к одному классу [10, 11]:

- класс I – медицинские изделия с низкой степенью риска (некоторые хирургические инструменты, электроды и медицинское оборудование и т. д.);
- класс II а – медицинские изделия со средней степенью риска (диагностическое ультразвуковое оборудование, некоторые перевязочные средства и реагенты крови, физиотерапевтическая аппаратура и т. д.);

- класс II б – медицинские изделия с повышенной степенью риска (аппараты для анестезии, аппараты и устройства для введения лекарственных средств и т. п.);
- класс III – медицинские изделия с высокой степенью риска (искусственные клапаны сердца, аппаратура для гемодиализа и т. д.).

Медицинские изделия для диагностики (*in vitro*) могут быть отнесены к классам I, II а, II б или III в зависимости от потенциального риска результатов их использования.

При классификации медицинских изделий учитывают следующие критерии:

- 1) длительность применения медицинского изделия;
- 2) инвазивность медицинского изделия;
- 3) наличие контакта с человеческим телом или взаимосвязи с ним;
- 4) способ введения медицинского изделия в тело человека (через анатомические полости или хирургическим путем);
- 5) применение для жизненно важных органов и систем (сердце, центральная система кровообращения, центральная нервная система);
- 6) применение источников энергии [12].

Кроме того, изделия медицинского назначения классифицируют по материалам изготовления (текстиль, кожи, резины, металлы, стекло, керамика, бумага и картон, пластические массы и т. д.) [3].

2. Основы и процедура технического регулирования медицинских изделий

Вступление Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) инициировал для страны решения таких задач, как:

- преодоления технических барьеров в торговле со странами-членами ВТО;
- реформирования национальной системы технического регулирования;
- приведение национальной системы технического регулирования в признанной в мире европейской модели [12].

Свободное перемещение товаров и взаимное признание результатов оценки соответствия является фундаментом создания и функционирования единого мирового рынка. В торговле техническая гармонизация достигается наличием в стране современной системы технического регулирования, которая соответствует общепризнанным международным нормам и правилам ВТО и международных организаций по стандартизации – ISO, IEC и др.

Под термином "техническое регулирование" понимают правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции или связанных с ней процессов, систем и услуг, персонала и органов, а также проверку их соблюдения путем оценки соответствия и / или рыночного надзора.

Система технического регулирования, созданная в странах ЕС, является наиболее эффективной системой в мире, и рассматривается как модель для международного сотрудничества. Соглашения о взаимном признании результатов оценки соответствия ЕС с такими странами, как Япония, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Швейцария и Израиль подтверждают эффективность европейского подхода в сфере технического регулирования.

Советом Европы утверждены соответствующие подходы по международному техническому регулированию (рис. 2).

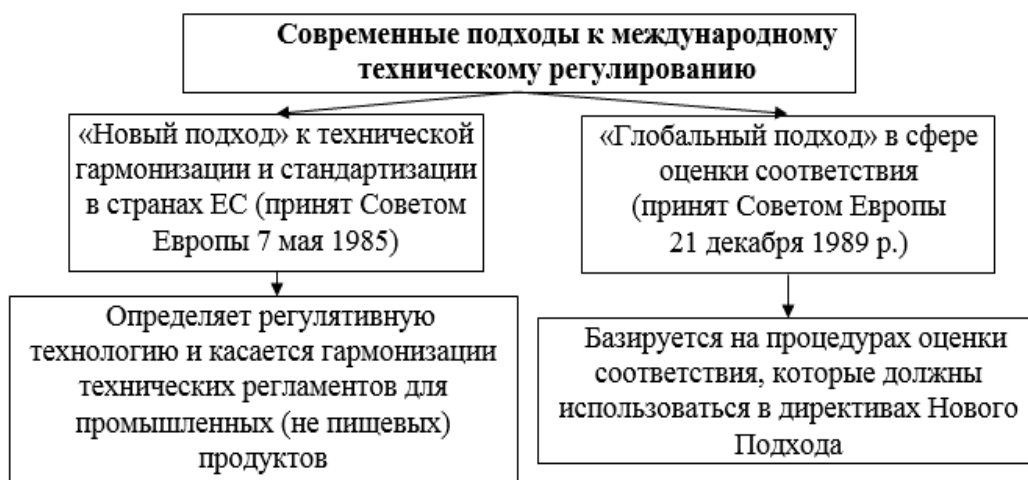


Рисунок 2 – Современные подходы к международному техническому регулированию

Такие подходы регулируют свободное перемещение товаров и реализуются через соответствующие директивы ЕС.

В Украине принципы "Глобального подхода" внедрены "Техническим регламентом модулей оценки соответствия" (постановление Кабмина №1585 7 октября 2003 г.), который устанавливает основные требования к проведению процедуры оценки соответствия и определяет модули ее проведения и требования к маркировке национальным знаком соответствия.

На медицинские изделия в странах ЕС разработаны три директивы (рис. 3). С 1 июля 2015 согласно Постановлению Кабинета Министров Украины № 753, № 754 и № 755 от 02.10.2013 г. обязательными для применения стали технические регламенты, разработанные на основе директив (рис. 3) [13].

Вследствие этого, для введения на рынок Украины медицинских изделий вместо системы государственной регистрации медицинских изделий произошел переход к процедурам оценки соответствия Техническим регламентам [12]. Статус медицинского изделия подтверждается документом, который выдается по результатам процедуры оценки соответствия требованиям технических регламентов [14].

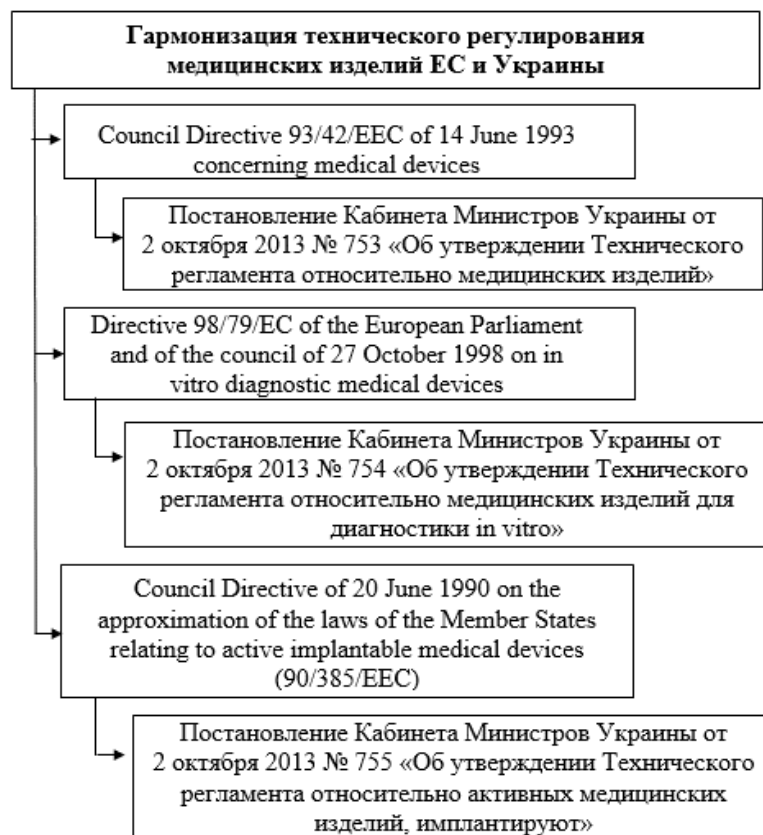


Рисунок 3 – Гармонизация технического регулирования медицинских изделий Украины и ЕС

3. Характеристика технических регламентов относительно медицинских изделий

Требования, установленные техническими регламентами на медицинские изделия, обязательные для выполнения следующими субъектами (рис. 4).

Технический регламент о медицинских изделиях [16] определяет общие требования к медицинским изделиям, их безопасности и процедуры подтверждения соответствия таким требованиям.

В общей части документа уточнено значение таких основных терминов (дефиниций), как "медицинские изделия", "медицинские изделия, изготовленные на заказ", "медицинские изделия, предназначенные для клинических исследований", "принадлежности" и другие; конкретизирован перечень учреждений и лиц, для которых требования, установленные настоящим Техническим регламентом, обязательны для исполнения; раскрыт порядок применения национального знака соответствия.

Национальный знак соответствия наносится на медицинские изделия, которые прошли оценку соответствия согласно процедурам, установленным [16], перед введением в оборот или эксплуатацию. Наличие национального знака соответствия на медицинских изделиях означает, что физическое или юридическое лицо, осуществившее маркировку или отвечает за это, проверило и удостоверяет соответствие медицинских изделий требованиям Техни-

ческого регламента [16], которые распространяются на изделия, и прохождения надлежащих процедур оценки соответствия.

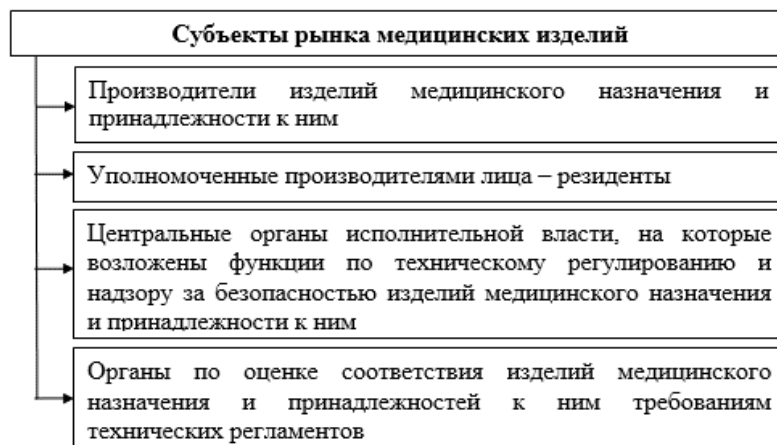


Рисунок 4 – Субъекты рынка медицинских изделий [15-18]

Кроме этого, в Техническом регламенте [16] прописаны требования к безопасности применения медицинских изделий с определенными функциями (рис. 5).

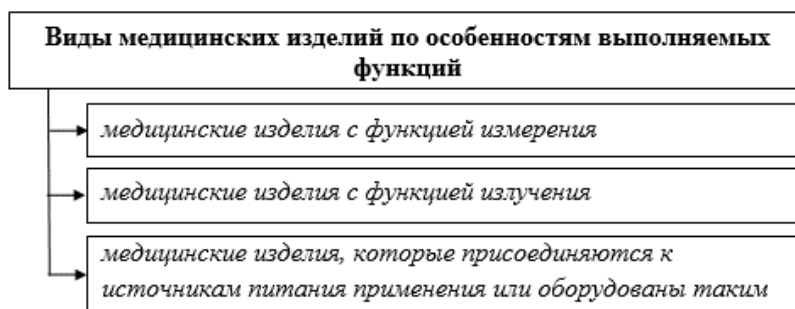


Рисунок 5 – Виды медицинских изделий по особенностям выполняемых функций [16]

Основным требованием является то, что применение медицинских изделий по назначению не должно привести к возникновению риска для здоровья и безопасности больных, пользователей и других лиц. Любое нежелательное побочное действие медицинского изделия должно представлять собой допустимый потенциальный риск его применения по сравнению с действием по назначению.

В соответствии с требованиями Технического регламента [16] для разработки и изготовления медицинских изделий особое внимание следует уделять:

- выбору материалов, в частности их токсичности и в случае необходимости воспламеняемости;
- совместимости материалов с тканями, клетками и жидкостями тела человека с учетом назначения изделия;

- минимизации риска загрязнения медицинскими изделиями и воздействия на лиц, участвующих в их транспортировке, хранении и применении, и больных с учетом назначения изделия;
- действия на ткани человека, продолжительности и частоте этой действия;
- безопасности использования с материалами, веществами и газами, с которыми они контактируют при условии надлежащего применения или при проведении процедур;
- уменьшению до минимума рисков, возникающих в случае утечки вещества по оборудованию;
- уменьшению к минимуму риска случайного попадания опасных веществ в изделие с учетом его конструкции, материала и среды, в которой он будет применяться;
- ликвидации или максимальному уменьшению риска инфицирования больного, пользователя и других лиц.

Также [16] уточняет отдельные требования к видам медицинских изделий с различными функциями (рис. 5).

Медицинские изделия с функцией измерения должны обеспечивать достаточную точность и стабильность в необходимых пределах; шкала для измерения, контроля и индикации должна разрабатываться в соответствии с эргономическими принципами; измерения в таких приборах должны указываться в единицах Международной системы СИ.

Медицинские изделия с функцией излучения должны обеспечивать предотвращение:

- облучению больных, пользователей и других лиц без ограничения необходимых уровней достижения терапевтических и диагностических целей;
- вредному излучению на больных, пользователей и других лиц.

Медицинские изделия, которые присоединяются к источнику питания или оборудованные таким источником должны изготавливаться с принятием мер по:

- предотвращению риска образования электромагнитных полей, способных влиять на работу других изделий или аппаратуры при условии надлежащего применения;
- устранению, насколько это возможно, риска поражения электрическим током при условии их правильной установки при надлежащего применения и одиночного нарушения;
- защите больных, пользователей и других лиц от опасностей, связанных с прочностью и устойчивостью устройства и подвижных частей;
- уменьшению до минимально возможного уровня опасности от создаваемой изделиями вибрации, учитывая средства ограничения вибрации, особенно в ее источнике, за исключением вибрации, которая принадлежит к рабочим характеристикам;
- уменьшению до минимально возможного уровня опасности от создаваемого шума, учитывая средства ограничения шума, особенно его источника, если шум относится к рабочим характеристикам.

В [16] четко прописано требования к информации, которая должна предоставляться производителем медицинских изделий. Так, каждый медицинский изделие должно сопровождаться необходимой для его безопасного применения информацией с учетом подготовки и квалификации пользователей, а также идентификации производителя. Информация должна предоставляться на украинском языке и других языках по желанию производителя, и размещаться на этикетке и в инструкции по применению. Согласно [16], информация по применению медицинского изделия может предоставляться также в виде условных обозначений.

Важной частью [16] является описание процедуры оценки соответствия. Отдельные разделы Технического регламента описывают особенности введения в оборот и эксплуатацию систем и процедурных комплексов, а также медицинских изделий, предназначенных для клинических исследований.

Технический регламент о медицинских изделиях для диагностики *in vitro* [17], кроме общей части, в которой определены основные термины, используемые в настоящем документе:

- описывает процедуру оценки соответствия медицинских изделий для диагностики *in vitro* и порядок регистрации лиц, ответственных за введение изделий в обращение;
- регламентирует основные функции органов по оценке соответствия;
- определяет требования к маркировке изделий (кроме изделий, предназначенных для оценки характеристик), которые считаются соответствующими установленным требованиям, знаком соответствия;
- отмечает, что все стороны, применяющие [17], должны обеспечивать конфиденциальность информации, полученной во время выполнения своих задач.

Основные требования к медицинским изделиям для диагностики *in vitro* и их перечень приведен в приложениях 1, 2 к [17]. Изделия, соответствующие требованиям национальных стандартов из перечня национальных, которые соответствуют европейским гармонизированным стандартам и добровольное применение которых может восприниматься как доказательство соответствия медицинских изделий требованиям Технического регламента, считаются соответствующими требованиям настоящего Технического регламента.

В приложениях 3-7 к [17] описан порядок осуществления внутреннего контроля производства медицинских изделий для диагностики *in vitro*; порядок проведения процедуры обеспечения функционирования комплексной системы обеспечения качества; порядок проведения проверки типа; порядок проведения проверки продукции и обеспечения качества производства.

Процедуры, касающиеся медицинских изделий для диагностики *in vitro*, предназначенных для оценки характеристик, описаны в приложении 8 к [17]. Так, для введения в оборот изделий, предназначенных для оценки характеристик, производитель или его уполномоченный представитель должен составить заявку и обеспечить выполнение соответствующих положений [17]. Также производитель обязан предоставлять Государственной службе Украины по лекарственным средствам (Гослекслужбе) доступ к документации, которая обеспечивает наличие информации о разработке, производстве и эксплуатационные характеристики этих изделий, для обеспечения возможности проведения оценки характеристик соответствия требованиям [17].

Технический регламент активных медицинских изделий, которые имплантируют [18] имеет аналогичную структуру. В нем также четко прописано требования к проведению клинических исследований. Согласно им, производитель или его уполномоченный представитель 60 календарных дней до начала исследований должен подать Гослекслужбе заявление по изделиям особого назначения. Гослекслужба или позволяет производителю начать соответствующие клинические исследования в случае одобрения программы проведения таких клинических исследований комиссией по вопросам этики; или отказывает в проведении клинического исследования; или временно прекращает его проведения, в соответствии с порядком, утвержденным Минздравом.

Целью клинического исследования является:

- подтверждение соответствия работы изделий параметрам, указанным в пункте 2 приложения 1 к [18];
- определение любых нежелательных побочных эффектов, возникающих при предусмотренных производителем условий использования изделия, и оценка рисков путем их сравнения с запланированными характеристиками изделий.

Клинические исследования должны проводиться на основе соответствующего плана исследований, учитывающий последние достижения науки и техники, составленного с учетом

необходимости подтверждения или опровержения заявления производителя о продукте. Такие исследования должны предусматривать достаточное количество наблюдений, чтобы гарантировать научную достоверность выводов.

Согласно с [16-18] на упаковку и инструкцию к медицинскому изделию должен быть нанесен национальный знак соответствия, который сопровождается номером назначенного органа, выдавшего сертификат. Для продукции I класса риска такой знак размещается без номера назначенного органа. На этикетке импортных медицинских изделий или в инструкции необходимо разместить информацию о уполномоченном представителе производителя медицинского изделия. На упаковке продукции должно быть указано название и местонахождение производителя медицинского изделия. Маркировка медицинских изделий должна также включать следующие составляющие:

- данные, необходимые для идентификации медицинских изделий, содержимое упаковки;
- при необходимости – слово "Стерильно", код партии (после слова "Партия"), или серийный номер, срок гарантийного безопасного использования медицинского изделия с указанием года и месяца, знак однократного применения, информация о методе стерилизации;
- информация о любых особых условиях хранения;
- информация о любых мерах предосторожности;
- дата производства для активных медицинских изделий [3].

По возможности информация должна предоставляться в форме символов, изложенных в ДСТУ EN 980: 2007 Символы графические для маркировки медицинских изделий [19]. При использовании субстандартных символов – их значение и цвета должны быть описаны в сопроводительной документации. Каждое медицинское изделие должно сопровождаться информацией для безопасного и правильного использования, которая может быть размещена на этикетке или в инструкции. Инструкция по применению вкладывается в упаковку каждого медицинского изделия, за исключением I и IIa классов, если такие изделия могут безопасно использоваться без инструкции (например, если их назначение очевидно для потребителя) [20].

4. Процедура оценки соответствия медицинских изделий

Процедура оценки соответствия медицинских изделий в первую очередь зависит от их характеристик и класса потенциального риска.

Для медицинских изделий I класса (с низкой степенью риска), которые составляют около 1/3 продукции на рынке медицинских изделий в Украине, производителю достаточно составить декларацию о соответствии такой продукции технической документации, сформированной в соответствии с техническим регламентом, и без участия назначенного органа производитель имеет право выпускать медицинское изделие на рынок. Декларация соответствия – это документально оформленное в установленном порядке заявление производителя, в которой дается гарантия соответствия продукции требованиям, установленным законодательством.

Для медицинских изделий II a, II б и III классов проводится оценка соответствия с привлечением назначенного органа. Реестр назначенных органов по оценке соответствия размещен на сайте Министерства экономического развития и торговли Украины и Гослекслужбы. Все органы по оценке соответствия ежегодно проходят надзор со стороны Национального агентства по аккредитации Украины.

Процедура проведения оценки соответствия медицинских изделий предусматривает такие шаги (рис. 6):

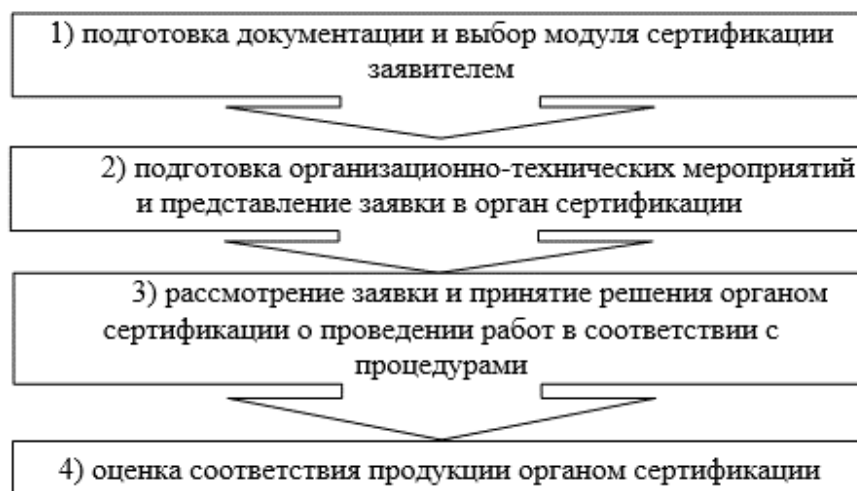


Рисунок 6 – Схема проведение оценки соответствия медицинских изделий

Для производителей большое значение имеет наличие сертифицированной системы управления качеством на предприятии, необходимой для нанесения национального знака соответствия на медицинские изделия. При ее наличии процедура подтверждения соответствия продукции значительно сокращается и не требует проведения отдельных лабораторных исследований.

Применение [16-18] предоставляет производителям возможность внесения изменений в имеющуюся документацию (например, в случае изменения модификации товара), что ранее требовало проведения повторной регистрации медицинского изделия. При этом, орган по оценке соответствия может не выезжать на производство, что значительно ускоряет получение необходимых разрешений.

Проблемой украинской системы технического регулирования в медицинской сфере, как указано в [12], является то, что введенные Технические регламенты по медицинским изделиям [16-18] негармонизированы полностью требованиями, изложенным в европейских директивах и зарубежные изделия должны проходить в Украине всю процедуру оценки соответствия наравне с отечественными. Поэтому соответствующим государственным органам необходимо совершенствовать процесс гармонизации требований и признание результатов.

5. Рыночный надзор медицинских изделий

Рыночный надзор – один из ключевых элементов новой системы технического регулирования в Украине. Он представляет собой деятельность органов рыночного надзора с целью обеспечения соответствия продукции установленным требованиям, а также обеспечения отсутствия угроз общественным интересам [21]. Законодательство Украины о государственном рыночном надзоре состоит из Закона Украины "Об общей безопасности пищевой продукции", Закона Украины "О государственном рыночном надзоре и контроле пищевой продукции", постановления КМУ от 02.10.2013 г. № 753, 754, 755, которыми утверждены технические регламенты на медицинские изделия [16-18, 21, 22]. Эти нормативные документы устанавливают требования и определяют механизм осуществления государственного рыночного надзора и контроля за пищевой продукцией, а также осуществ-

ляют распределение обязанностей органов рыночного надзора. Органом рыночного надзора за медицинскими изделиями, которые прошли процедуру оценки соответствия, является Гослекслужба.

Процесс осуществления мер рыночного надзора представлены в направлениях, приведены на рис 7.

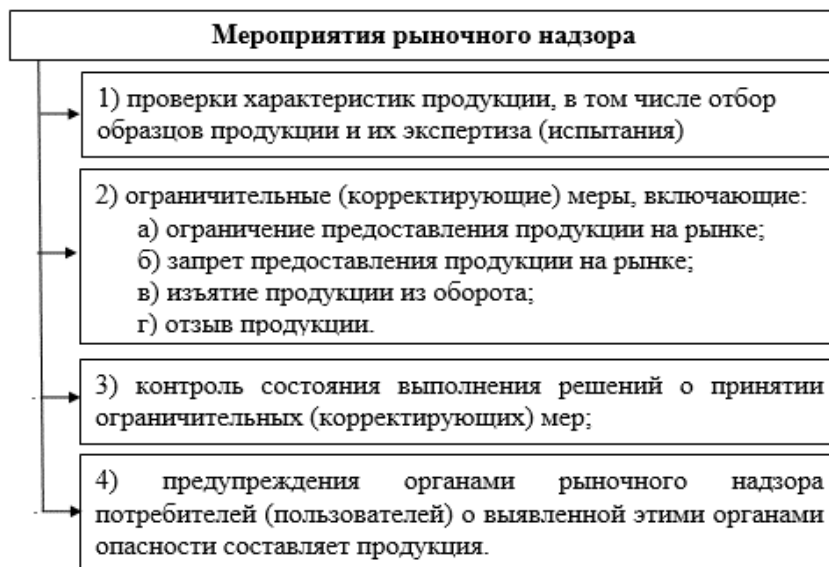


Рисунок 7 – Мероприятия рыночного надзора [21]

Проверки характеристик медицинской продукции проводят планово и внепланово. Плановые осуществляются у распространителя медицинских изделий и проводятся в аптечных учреждениях и аптечных складах. Внеплановые – могут проводиться у распространителя и производителя. По результатам проверки составляется акт, который подписывается субъектом хозяйствования, тем самым он соглашается с выводом проверки [23].

Таким образом, изменения системы технического регулирования в медицинской сфере вводят новые правила получения допуска медицинских изделий на рынок и описывают механизм рыночного надзора при дальнейшем их поступлении в оборот. Оценка соответствия и рыночный надзор за медицинскими изделиями производится в соответствии с общегосударственных мероприятий реформирования системы технического регулирования.

Для решения проблемы украинской системы технического регулирования в медицинской сфере государственным органам нужно гармонизировать требования в соответствии с европейскими директивами.

Библиография

- [1] Vasytkivska T. (2017). Realizatsiia vymoh shchodo tekhnichnoho rehuliuвання v Ukraini, *Vydavnytstvo Siverskyi tsentr pisliadyplomnoi osvity*, 138.
- [2] Kozhushko H., Basova Yu., Huba L. (2015) *Pidvyshchennia enerhoekonomich-nosti ta ekolohichnosti svitlotekhnichnoi produktsii v Ukraini shliakhom rozvytku systemy tekhnichnoho rehuliuвання*. Ukraina ta YeS: podolannia tekhnichnykh barieriv u torhivli : tezy dop. Mizhnar. nauk.-prakt. Konf. – K. KNTEU. 145–148.

- [3] Basova Yu.O., Huba L.M. (2018). *Rozvytok klasyfikatsii vyrobiv medychnoho pryznachennia v Ukraini*. Aktualni problemy teorii i praktyky ekspertyzy tovariv. materialy V-oi Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. Poltava. PUET. 64-67.
- [4] Pro Poriadok zdiisnennia derzhavnoho kontroliu za yakistiu ta bezpekoiu vyrobiv medychnoho pryznachennia v protsesi yikh derzhavnoi reiestratsii v Ukraini : Nakaz natsionalnoho ahentstva z kontroliu za yakistiu ta bezpekoiu produktiv kharchuvannia, likarskykh zasobiv ta vyrobiv medychnoho pryznachennia, 1999, № 050, (2001) Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0646-99>.
- [5] Pro zatverdzhennia Poriadku derzhavnoi reiestratsii medychnoi tekhniky ta vyrobiv medychnoho pryznachennia, 2014, № 1497, (2015). Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1497-2004-%D0%BF>.
- [6] Pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok zabezpechennia poterplykh likarskymy zasobamy, vyrobamy medychnoho pryznachennia, postilnoiui ta natilnoiui bilyznoiui, perukamy Postanova Pravlinnia fondu sotsialnoho strakhuvannia vid neshchasnykh vypadkiv na vyrobnytstvi ta profesiinykh zakhvoriuvan Ukrainy, 2010, № 18 (2014) Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0489-10>.
- [7] Hrydasov V. I. Orydoroza L. M., Vynnyk O.V. (2004). *Farmatsevtichne i medychne tovaroznavstvo*. Vydavnytstvo NFaU; MTK-knyha. 159.
- [8] Demianenko V. H., Afanasieva V. A. (2010). *Medychne ta farmatsevtichne tovaroznavstvo*. Kyiv. VSV "Medytsyna". 293.
- [9] Salmanov Aidyn. (2015) *Klasyfyratsiia medychnykh vyrobiv Zhurnal holovnoi medychnoi sestry* № 6. 26-31. Retrieved from <http://zarifacenter.org/articles/article251.pdf>
- [10] Klasyfikatsiia medychnykh vyrobiv ta vymohy do yikh vyrobnykiv (2016). Retrieved from <http://ua.ikmj.com/classification-of-medical-devices/>.
- [11] Vyroby medychni. Klasyfikatsiia zalezno vid potentsiinoho ryzyku zastosuvannia. Zahalni vymohy, 22 DSTU 4388 (2005).
- [12] Patyota L., Kharchenko T., Levytskaia V., Kharchenko O., Yurchenko T. (2015) *Osnovy tekhnicheskoho rehulyrovanyia medytsynskykh yzdeliy*. Sovremennyye problemy toksykologyy pyshchevoi y khymicheskoi bezopasnosti. Retrieved from / <http://protox.medved.kiev.ua/index.php/ru/categories/regulations/item/460-fundamentals-of-technical-regulation-of-medical-products>.
- [13] Huba L.M., Basova Yu.O. (2018) *Stan systemy tekhnichnoho rehuliuвання vyrobiv medychnoho pryznachennia: Suchasne materialoznavstvo ta tovaroznavstvo: teoriia, praktyka, osvita : materialy V-oi Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. Poltava, PUET, 207–209*.
- [14] Rynok medychnykh vyrobiv v Ukraini: stratehichni oriiientyry podalshoho rozvytku. (2017). *Apteka*. Retrieved from <https://www.apteka.ua/article/417991>.
- [15] Baranovych, M. (2011) Vprovadzhennia tekhnichnykh rehlementiv shchodo vyrobiv medychnoho pryznachennia. *Apteka*. Retrieved from <http://www.legalalliance.com.ua/ukr/press/669/>.
- [16] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo medychnykh vyrobiv, 2013, № 753, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/753-2013-%D0%BF>.
- [17] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo medychnykh vyrobiv dlia diagnostyky in vitro, 2013, № 754, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/754-2013-%D0%BF>.
- [18] Pro zatverdzhennia Tekhnichnoho rehlementu shchodo aktyvnykh medychnykh vyrobiv, yaki implantuiut, 2013, № 755, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-2013-%D0%BF>.
- [19] Symvoly hrafichni dlia markuvannia medychnykh vyrobiv, 17 DSTU EN 980 (2007).

- [20] Horbunova, K. (2014) Rynok medychnykh vyrobiv: naslidky skasuvannia derzhavnoi reiestratsii. Retrieved from <http://www.apteka.ua/article/291224>.
- [21] Pro derzhavnyi rynkovyi nahliad i kontrol nekharchovoi produktsii, 2011, № 2735-VI, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>.
- [22] Pro zahalnu bezpechnist nekharchovoi produktsii, 2011, № 2736-VI, (2016). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>.
- [23] Eksperty obhovoryly sytuatsiiu z rynkovym nahliadom v Ukraini. (2017). Apteka. Retrieved from <https://www.apteka.ua/article/419202>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ*

Summary

The management of commodity stocks ensures the successful operation of the enterprise in conditions of intense competition. An understanding of an essence of commodities as an object of management, their role in the current conditions of trade development and the reasons for their creation is important for their effective management. The management of commodity stocks is to provide the optimal amount and structure necessary for the stable operation of the enterprise.

The need of commodity management is caused by change in demand for specific goods. Excess goods, as well as their shortages lead to unwanted economic consequences. In the first case, the cost of storing goods increases, products morally aging, lose consumer properties, and in the second – consumers' demand is not satisfied, as well as financial performance of the trading company is deteriorating.

Development of norms and standards is separated into independent function in the practice of commodity management. For determination of norms of commodity stocks for trading enterprises it is possible to use different methods: technical and economic calculations, economic-mathematical, expert, economic-statistical.

The use of the economic-statistical method of determination of norms of commodity stock allowed LLC "Kvadro" to optimize inventories, which would increase the efficiency of its operations.

Key words: commodity, commodity management, methods of determination of norms of commodity stock, external and internal factors, efficiency of activity.

Аннотация

Управление товарными запасами обеспечивает успешное функционирование предприятия в условиях острой конкуренции. Для осуществления эффективного управления товарными запасами важно понимание их сути, как объекта управления, роли в современных условиях развития торговли и причин их создания. Управление товарными запасами заключается в обеспечении оптимального их количества и структуры, необходимых для стабильной работы предприятия.

Необходимость управления товарными запасами вызвана внутренними и внешними факторами и связана с изменением спроса на конкретные товары. Избыток товаров и их дефицит ведут к нежелательным экономическим последствиям. В первом случае увеличиваются затраты на хранение товаров, товары морально стареют, теряют потребительские свойства, а во втором – и не удовлетворяется спрос потребителей и ухудшаются финансовые показатели деятельности предприятия.

В практике управления запасами разработка норм и нормативов выделяется в самостоятельную функцию. Для нормирования товарных запасов торговых предприятий можно использовать различные методы: технико-экономических расчетов, экономико-математические, экспертные, экономико-статистические.

Использование экономико-статистического метода нормирования позволило ООО "Квадро" оптимизировать товарные запасы, что обеспечит повышение эффективности его деятельности.

Ключевые слова: товарные запасы, управление товарными запасами, методы нормирования товарных запасов, внешние и внутренние факторы, эффективность деятельности.

Обеспечение высоких темпов развития предприятия и достижение необходимого уровня прибыльности возможно лишь при условии управления его деятельностью. Успешное функционирование предприятия в условиях острой конкуренции предусматривает выделение в системе управления предприятием подсистемы управления запасами.

* к.э.н. доцент, Алла Московчук, august250955@gmail.com, Луцкий национальный технический университет

к.э.н. доцент, Вера Лищук, lishchuk.vira@gmail.com, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, Украина

Для осуществления эффективного управления товарными запасами важно понимание их сути как объекта управления, роли в современных условиях развития торговли и причин их создания.

Согласно П (С) БУ 9 и МСФО 2 запасы – это активы, которые содержатся для дальнейшей продажи в условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства; предназначенные для потребления во время производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также управления предприятием; существуют в форме основных или вспомогательных материалов для потребления в производственном процессе или при предоставлении услуг [14; 13].

Чаще всего учеными запасы трактуются как материальные ресурсы (средства производства и предметы потребления), необходимые для обеспечения непрерывности расширенного воспроизводства, обслуживания непроизводственной сферы и удовлетворения потребностей населения [7, с. 13] как предметы труда, которые не должны быть задействованы в процессе производства или, участвующих в процессе создания материальных благ [15].

Зарубежные авторы чаще всего под понятием запасы понимают активы, предназначенные для продажи или те, которые будут использоваться для производства товаров, предназначенных для продажи. Например, в США запасы – это активы, предназначенные для продажи в течение одного обычного делового цикла, или те, что используются в течение одного производственного цикла. В нормативных документах Германии определение термина "запасы" не приводится, в Великобритании – трактуется аналогично США [5, с. 56; 8, с. 246; 19, с. 123].

Одним из условий успешной деятельности торгового предприятия является наличие товарных запасов. В Большом экономическом словаре приводится следующее определение понятия товарные запасы – "продукция, находящаяся в сфере обращения (на складах производственных предприятий, торговых и сбытовых организаций, в розничной торговой сети и в пути) и предназначенная для реализации" [3, с. 143]. Шафранова Г. в своей работе "Формирование стоимости запасов" отмечает, что товарные запасы – это приобретенные или полученные предприятием товары, предназначенные для продажи, реализация которых должна принести ему прибыль

[18, с. 16]. Исследуя суть этого понятия ученые также подчеркивают, что еще одной характеристикой товарных запасов является то, что предприятие, как правило, не вносит существенных изменений в их физическую форму, уже при приобретении они являются готовой продукцией [12, с. 223; 8, с. 246].

Важность товарных запасов в хозяйственной системе торговли объясняется их влиянием на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта, формированием безопасных условий его функционирования в меняющейся конкурентной среде. Товарный запас формируется по объективным причинам, независимо от желаний и намерений владельцев предприятия. Существование запасов предприятия розничной торговли связано с конкретными особенностями формирования его операционного цикла. Необходимым условием осуществления предприятием торговли хозяйственной деятельности и достижения запланированного объема товарооборота является наличие у него товарных запасов, приобретение которых происходит в начале операционного цикла.

Формирование товарных запасов требует определенного объема денежных средств, поэтому их величина отражает реальные финансовые возможности предприятия по увеличению объемов товаров. Структура и объем товарных запасов является точным индикатором финансового состояния торгового предприятия, который, в свою очередь, отражает эффективность использования запасов, товарооборота, деятельности предприятия в целом. В то же время, товарные запасы являются гарантией безопасности и стабильности воспроизводственного процесса на предприятии и формирование положительного финансового результата.

Обобщение исследований, проведенных учеными [1; 11; 6; 9] позволило выделить следующие основные причины создания товарных запасов:

- необходимость обеспечения непрерывности реализации товаров в условиях, когда на них сформировался значительный спрос;
- необходимость обеспечения потребителям возможности регулярного приобретения товара даже в случае неритмичного производства;
- целесообразность закупки торговыми предприятиями товара у поставщиков в больших объемах для снижения оптовой цены закупки;
- изменение условий транспортировки товаров, вследствие чего могут возникнуть перебои в снабжении;
- сезонность производства и потребления отдельных видов товаров;
- удаленность производителей и потребителей товара и увеличение периода их поставки;
- случайные колебания рыночного спроса и, как следствие, создание неудовлетворенного спроса;
- неожиданное возникновение инфляционных процессов,
- непредсказуемый характер спроса на товары.

Следовательно, наличие товарных запасов обеспечивает безопасность системы товарного снабжения и ее гибкое функционирование, нивелирует или устраняет негативное влияние внешней и внутренней среды на деятельность предприятий торговли.

Управление товарными запасами решает комплекс организационно-экономических вопросов формирования и поддержания ассортимента товаров на определенном уровне.

Среди ученых нет единого подхода к трактовке понятия управления товарными запасами торгового предприятия.

Так, Круглова О., рассматривая управление товарными запасами, как неотъемлемую составляющую общего процесса управления предприятием, определяет сущность данного понятия, как процесс формирования и использования запасов, направленный на достижение экономических целей развития предприятия [9, с. 5]. Хаврук В. увязывает сущность управления запасами с целями их формирования, подразумевая под этим понятием оптимизацию "запасов товаров ... предприятия с целью уменьшения затрат на хранение при обеспечении надлежащего уровня обслуживания и бесперебойной работы предприятия" [16, с. 313], что несколько сужает понятие управления.

С логистической точки зрения, управление товарными запасами является процессом балансирования между двумя взаимоисключающими тенденциями: минимизацией затрат на содержание запасов и созданием запасов в объемах, необходимых для осуществления непрерывного процесса реализации. Увеличение товарных запасов должно происходить до тех пор, пока эффективность их использования будет превышать затраты на содержание каждой дополнительной единицы запасов и отвлечение оборотных средств из оборота. Аналогичный подход к трактовке сущности данного понятия обосновывают ученые Валевиц Р. и Давыдова Г., рассматривая управление товарными запасами как попытку установить равновесие между требованиями финансистов, желающих минимизировать затраты на хранение товаров и маркетологов, которые стремятся оптимизировать обслуживание потребителя, поддерживая постоянный уровень запасов товаров по всему спектру торгового ассортимента [4]. Акцент на двуаспектности понятия управления товарными запасами также делает А. Чаплинская, подчеркивая необходимость регулирования уровня товаров на предприятии и целесообразность рассмотрения управления товарными запасами через призму потребности управления товарооборотом [17].

Основатель украинской научной школы по финансовому менеджменту И. Бланк характеризует управление запасами как сложный комплекс мероприятий, в котором задачи финансового менеджмента сплетаются с задачами производственного менеджмента и марке-

тинга, которые в совокупности направлены на обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов [2].

Существует определение управления товарными запасами как системы экономико-организационных мероприятий, направленных на установление и поддержание оптимального объема и структуры запасов, необходимых для обеспечения бесперебойного снабжения розничной торговой сети товарами.

Проведенный анализ существующих подходов к раскрытию сущности исследуемого понятия позволяет утверждать, что важной составляющей механизма управления товарными запасами является установление оптимальной величины товарных запасов, то есть нормирования и планирования их объема. В практике управления запасами разработка норм и нормативов выделяется в самостоятельную функцию.

Нормирование товарных запасов необходимо для обеспечения планового объема товарооборота на определенный период, создание условий для бесперебойной продажи товаров при наименьших затратах на их формирование, хранение, регулирование. В процессе нормирования необходимо обеспечить не только получение экономического эффекта, но и учитывать социальные аспекты проблемы ритмичности и непрерывности обеспечения потребителей необходимыми товарами. Поэтому нормирование товарных запасов базируется на таких принципах как:

- оптимальность. Нормативы должны предусматривать наименьшие размеры товарных запасов, при которых обеспечивается непрерывность процесса обращения, удовлетворение спроса населения на товары. Критериям оптимальности могут быть следующие показатели: уровень совокупных расходов предприятия, связанных с доставкой и хранением товаров, время обращения товаров, степень концентрации запасов нерегулярного обновления, удельный вес неходовых и залежалых запасов в общем объеме и др.;

- надежность. Реализация этого принципа достигается за счет формирования страховых запасов с целью защиты торгового процесса от непредвиденных колебаний спроса или предложения товаров. Особенно важно с социальной точки зрения обеспечить образование страховых запасов в объемах, которые полностью исключают возможность возникновения дефицита в отношении товаров первоочередного спроса (мука, крупа, макаронные изделия, сахар, соль, спички, мыло и др.);

- научность. Нормирование товарных запасов должно осуществляться с использованием экономико-статистических, технико-экономических и экономико-математических методов; базироваться на выявленных, в результате анализа, основных закономерностях их формирования;

- реальность. При разработке нормативов следует учитывать материальные предпосылки формирования их размера: объем товарных ресурсов, складские площади, их техническая оснащенность, объем собственных оборотных средств, который обуславливает реальные возможности накопления товарных запасов;

- эффективность. Нормирование товарных запасов должно обеспечить ускорение их оборачиваемости, рациональное размещение по предприятиям и местам хранения, сократить совокупные расходы, связанные с доставкой и хранением товаров.

Нормы товарных запасов используются торговыми предприятиями с целью:

- разработки планов товарного обеспечения (поступление товаров);

- определения объема оборотных средств и необходимого размера кредита для их формирования;

- регулирования ввоза товаров и оперативного управления запасами, выявление дефицита или формирования сверхнормативных запасов (неходовых, залежалых, чрезмерно ввезенных товаров)

- контроля обеспечения товарными запасами, товарооборота, расчета плановой суммы расходов на хранение товаров;
- совершенствования статистического и управленческого учета, контроля товарных запасов и деятельности предприятия в целом.

В условиях рыночной экономики противоречия, существовавшие ранее между "нормативом по возможностям" и "нормативом по потребностям" меняют свое содержание, но по существу проблемы остаются. Конкретное торговое предприятие может стать финансово несостоятельным, но сформировать необходимый товарный запас. Сегодня эта проблема является наиболее острой.

Использование товарных запасов носит непоследовательный и трудно прогнозируемый характер, поскольку связано с такой динамичной категорией как спрос населения, который четко реагирует на любые социально-экономические, климатические, психологические и другие сдвиги (часто бывает, когда дефицитные на момент заказа товары во время поступления их в торговую сеть подпадают под категорию, которая пользуется слабым спросом и оседает в запасах, и наоборот, товары из ряда неходовых начинают пользоваться повышенным спросом).

Проблема нормирования товарных запасов заключается в изучении и моделировании их закономерностей. Как известно, для нормирования товарных запасов торговых предприятий можно использовать различные методы: технико-экономических расчетов, экономико-математические, экспертные, экономико-статистические [10, 11].

Нормирование методом технико-экономических расчетов заключается в определении норм по элементам запаса, которые выделяются, исходя из целевого использования товарных ресурсов. Расчет норматива осуществляется в разрезе товарных групп с выделением следующих составляющих: рабочего запаса (представительный ассортиментный набор), запаса на однократную реализацию, запаса на время приемки и подготовки товаров к реализации, запаса пополнения и страхового запаса.

В основе экономико-математических методов нормирования лежит использование аппарата математической статистики. Несмотря на значительное трудоёмкость и сложность расчетов, экономико-математические методы все шире используются в практической деятельности управления запасами, особенно на больших торговых предприятиях и в оптовом звене. Множество реальных ситуаций обуславливает большое количество вариантов нормирования товарных запасов на основе применения математической статистики. Большинство из них базируется на статистическом изучении закономерностей изменения потребительского спроса, его размера и структуры, других факторов, определяющих потребность предприятия в создании товарных запасов.

Метод экспертных оценок предполагает экспертную (субъективную) корректировку расчетных данных, полученных в результате использования других методов, с учетом ожидаемых (прогнозируемых) изменений отдельных факторов или закономерностей (тенденций), которые сложились. Экспертная корректировка базируется на личной оценке перспектив развития товарооборота, потребительского спроса, скорости обращения товаров, прогнозировании последствий изменений факторов, не имеющих количественной оценки. К экспертному методу прибегают в том случае, если ставится задача, методы решения которой неизвестны, или, когда получение дополнительной информации связано с большими материальными или трудовыми затратами, то есть когда использование других (объективных) методов нормирования товарных запасов невозможно или неэффективно.

Экономико-статистические методы нормирования товарных запасов базируются на изучении уровня товарных запасов, сложившегося за прошлые периоды, с учетом влияния отдельных факторов на скорость обращения товаров. Рассмотрим основные методы этой группы.

1. Нормирование товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений. Применение этого метода предполагает построение динамического ряда товарных запасов и проведение его сглаживания с использованием скользящих средних простых. Норматив товарных запасов на плановый год определяется как сумма завершающего показателя (уровня) сглаженного динамического ряда и среднегодового изменения товарных запасов.

2. Нормирование товарных запасов с использованием коэффициентов эластичности.

Нормирование по этому методу осуществляется в такой последовательности:

- рассчитываются значения коэффициентов эластичности изменения запасов i -й группы при условии изменения товарооборота;

- определяется прирост объема продаж товаров i -й группы в планируемом периоде;

- определяется прирост запасов товаров i -й группы в планируемом периоде;

- рассчитывается норматив товарных запасов i -й группы.

3. Нормирование товарных запасов с учетом пропорциональности колебаний уровня запасов и объема реализации (метод пропорционального отклонения).

В основе этого метода лежит принцип, согласно которому отклонение фактического запаса от среднего всегда должно быть вдвое меньше (составлять 50%), отклонение объема реализации от среднемесячного.

4. Нормирование запасов на основе относительных коэффициентов соотношения товарных запасов и товарооборота (индексный метод).

Для расчета корректировки, обоснования нормативных показателей товарных запасов необходимо правильно оценить соотношение товарных запасов и товарооборота и определить оптимальную пропорциональность между их динамикой. В практике управления принято считать наиболее рациональным соотношение, при котором темпы роста товарных запасов примерно соответствуют корню квадратному из темпов роста товарооборота. Однако, особое внимание следует обратить на то, чтобы размеры запаса были несколько больше средних размеров продаж за соответствующий период.

Чаще всего в практической деятельности торговых предприятий для расчета норматива товарных запасов используют экономико-статистические методы, в частности метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений. Преимуществом методов этой группы, которые обуславливают популярность их практического применения, является несложность и низкая трудоемкость расчетов.

Используя экономико-статистический метод (метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений), проведем расчет норматива товарного запаса для ООО "Квадро" с помощью, скользящей средней. Введем условные обозначения товарного запаса в днях – $D_1, D_2, D_3, D_{пл}$, которые соответствуют значениям периодов (годам). Расчет товарного запаса проведем в три этапа.

1. Первый этап заключается в проведении расчета средних темпов прироста товарооборота K_{1cp}, K_{2cp}, K_{cp} по формуле средней арифметической, путем сглаживания и темпа прироста товарооборота в плановом периоде $K_{пл}$:

$$\begin{aligned} K_{1cp} &= (K_1 + K_2) / 2; \\ K_{2cp} &= (K_2 + K_3) / 2; \\ K_{cp} &= (K_{2cp} - K_{1cp}) / 2; \\ K_{пл} &= (K_3 + K_{cp}). \end{aligned} \tag{8}$$

2. Второй этап заключается в расчете товарооборота на плановый период:

$$ТО_{пл} = ТО_{п.г.} \times (K_{пл} + 100) / 100 \tag{9}$$

3. Третий этап предусматривает проведение расчета средних товарных запасов в днях в исследуемом периоде и товарного запаса в днях на плановый период:

$$\begin{aligned} D_{1cp} &= (D_1 + D_2) / 2; \\ D_{2cp} &= (D_2 + D_3) / 2; \\ D_{cp} &= (D_{2cp} - D_{1cp}) / 2; \\ D_{пл} &= (D_3 + D_{cp}). \end{aligned} \quad (10)$$

4. Четвертый этап заключается в определении норматива товарного запаса на плановый период. Сумма плановых товарных запасов будет рассчитываться как произведение планируемого однодневного товарооборота и рассчитанного запаса в днях на плановый период, то есть:

$$ТЗ_{пл} = ТО_{пл} / 360 \times D_{пл}. \quad (11)$$

Проведем расчет товарооборота и норматива товарного запаса ООО "Квадро" на 2019 год (табл. 1, табл. 2).

Таблица 1

Расчет товарооборота ООО "Квадро" на 2019 год.

Годы	Товарооборот, тыс грн	Темп прироста, %	Условные обозначения
2015	281186	х	
2016	261900	-6,85	K_1
2017	412833	57,63	K_2
2018	331099	-19,79	K_3
2019 (плановый)	338946,04	2,37	K_{2019}

*Расчет проведен на основе финансовой отчетности ООО "Квадро" за 2015-2018 гг.

Получим искомые значения показателя темпа прироста товарооборота:

$K_{1cp} = 25,39\%$; $K_{2cp} = 18,92\%$; $K_{cp} = 22,16\%$; $K_{2019} = +2,37\%$.

Итак, товарооборот ООО "Квадро" в 2019 году составит:

$ТО_{2019} = 331\,099 \times (2,37 + 100) / 100 = 338946,04$ тыс грн.

Проведем расчет норматива товарных запасов на 2019 для ООО "Квадро".

Таблица 2

Расчет норматива товарных запасов ООО "Квадро" на 2019

Годы	Товарооборот, тыс грн	Товарные запасы		Условные обозначения
		тыс грн	дни	
2016	261900	46330	64	D_1
2017	412833	41923	37	D_2
2018	331099	63044	53	D_3
2019 (плановый)	338946,04	47075	50	D_{2019}

*Расчет проведен на основе финансовой отчетности ООО "Квадро" за 2016-2018 гг.

Получим искомые значения показателя товарные запасы в днях и в стоимостном выражении:

$$D_{1cp} = 51; \quad D_{2cp} = 45; \quad D_{cp} = -3; \quad D_{2019} = 50.$$

Норма товарных запасов на 2019 год составляет 50 дней, что на 3 дня меньше чем в 2018 году, а товарные запасы в стоимостных показателях 2019 года будут составлять:

$$TЗ_{пл} = 338946,04 / 360 * 50 = 47075 \text{ тыс грн.}$$

Несмотря на то, что на установленные нормативы в определенной степени переносятся упущения предыдущих лет, которые имели место в организации торгового процесса, использование экономико-статистического метода позволило оптимизировать товарные запасы ООО "Квадро".

Итак, товарные запасы – это товары, которые ожидают продажи. Они формируются с целью обеспечения непрерывной реализации товаров в случае отсрочки их поставки. Предприятие должно иметь в наличии товарные запасы в объеме и ассортименте, которые удовлетворяют спрос покупателей в данный период работы и на ближайшую перспективу. Величина товарных запасов предприятия зависит, в основном, от масштабов деятельности, то есть ожидаемого объема товарооборота, способности и надежности системы товароснабжения, а также его финансовых возможностей.

Разработка норм товарных запасов, с использованием рассмотренных методов, базируется на количественном измерении факторов, которые объективно влияют на размер товарных запасов. Это объем товарооборота; широта внутреннего группового ассортимента; частота завоза товара; количество ассортиментных разновидностей в одной партии (комплектность поставок); время, необходимое для подготовки товара к продаже; колебания среднесуточного оборота, вызванные колебаниями спроса; график завоза товара.

Для расчета товарных запасов торговых предприятий, в том числе ООО "Квадро", целесообразно использовать метод нормирования товарных запасов с учетом их среднегодовых изменений, который относится к группе экономико-статистических методов, поскольку он требует наименьших затрат времени. В процессе определения товарных запасов целесообразно учитывать отклонения фактического значения показателя по сравнению с расчетным (плановым) в предыдущие периоды для обеспечения достаточного уровня точности.

Бібліографія

[1] Алябьева М. В. Теория и методология функционирования оптовой торговли и перспективы ее развития : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Алябьева Марианна Владимировна. – Белгород, 2006. – 399 с.

[2] Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 720 с.

[3] Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2012. – 1472с.

[4] Валевич Р. П. Экономика торговой организации : учеб. пособие /Р. П. Валевич, Г. А. Давыдова. – Минск, 2008. – 371 с.

[5] Велш Г.А., Шорт Д.Г. Основи фінансового обліку / Пер. с англ. – К.: Основи, 1997. – 947 с.

[6] Воронко Р. М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі / Р. М. Воронко, В. О. Грезенталь // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – Вип. 22.07. – С. 164–168.

[7] Гринів Н.Т., Кобилах О.Я. Роль запасів в управлінні матеріально-технічним постачанням організацій // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник

Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірка наукових праць. Випуск 24. – Харків: НТУ "ХПІ", 2011. – 280 с.

[8] Дональд И. Кизо, Джерри Ж. Вейгант, Терри Д. Уорфилд, Ph.D., С.Н.А. Финансовый учет. Промежуточный уровень. – Часть 1. – John Wiley & Sons, Inc. Нью Йорк, Чичестер, Венхейм, Брисбон, Сингапур, Торонто, 2008. – 496 с.

[9] Круглова О. А. Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. ... дис. на здобуття наук. Ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 "Економіка торгівлі та послуг" / О. А. Круглова. – Харків, 2002. – 20 с.

[10] Лобушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Лобушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471 с.

[11] Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с

[12] Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи. – Житомир.: ЖІТІ, 1998. – 384 с.

[13] Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Переклад з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України, 2000. – 1272 с.

[14] Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" (зі змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 28 січня 2000 року № 15, від 14 червня 2000 року № 131), зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 р. за № 751/4044 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 37. – С. 35–37.

[15] Словник-довідник фінансиста АПК / за ред. П.Т. Саблука та М.Я. Дем'яненка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 234 с.

[16] Хаврук В. О. Аналіз систем управління запасами / В. О. Хаврук // Вісник Національного транспортного університету. – 2012. – № 26 (2). – С. 313–324.

[17] Чаплінська А. А. Значення аналізу у системі управління товарами підприємств роздрібної торгівлі/АА Чаплінська, М.І.Уграк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.-2013.-Вип. 2.-С. 331-334.-Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_

[18] Шафранова Г. Формування вартості запасів // Баланс. – 2000. – № 13. – С. 16–20.

[19] Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры / Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А.М. Петрочкова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 560 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА*

Abstract

For the continued existence and development of modern society must adhere to the policy of rational resource consumption and growth efficiency. The purpose of the study is to determine the conceptual framework for resource management in enterprises in Ukraine and the countries of the European Union. The solution of the tasks set was carried out using such general scientific and special research methods as: analysis and synthesis, generalization, induction method. The key term in the definition of "resource saving" is the term "resource". The study summarizes the existing approaches to the definition of the concept of "resource saving". It is argued that resource saving is a complex economic category, which has a large number of classification features. The problems in the field of resource saving in Ukrainian enterprises are identified and the experience of EU countries in the development and implementation of programs for efficient resource use, which have a wide variety of mechanisms and economic methods for ensuring efficient use of resources in all spheres of economic activity, is described.

Аннотация

Для дальнейшего существования и развития современное общество должно придерживаться политики рационального ресурсопотребления и роста эффективности деятельности. Цель исследования заключается в определении концептуальных основ управления ресурсосбережением на предприятиях Украины и стран Европейского Союза. Решение поставленных задач осуществлялось с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования, как: анализа и синтеза, обобщения, метода индукции. Ключевым в определении понятия "ресурсосбережение" является термин "ресурс". В исследовании обобщены существующие подходы к определению понятия "ресурсосбережение". Аргументировано, что ресурсосбережение – комплексная экономическая категория, которая имеет большое количество классификационных признаков. Определены проблемы в области ресурсосбережения на украинских предприятиях и описан опыт стран ЕС в разработке и реализации программ по эффективному ресурсоиспользованию, которые имеют большое разнообразие механизмов и экономических методов обеспечения эффективности потребления ресурсов во всех сферах экономической деятельности.

Одним из самых распространённых способов обеспечить экономику страны или предприятие достаточным количеством ресурсов является ресурсосбережение. В большинстве стран ЕС, как и в Украине, эта проблема решается на государственном уровне. Наиболее распространёнными являются программы по энергосбережению, а также сбережению других видов ресурсов. В странах с развитой экономикой большое внимание уделяется состоянию окружающей среды и применяют новейшие ресурсосберегающие технологии не только для экономического эффекта, но и для стабилизации экологической ситуации в мире. Таким образом, проблема ресурсосбережения выходит за пределы современных предприятий, касается национальной и мировой экономики в целом.

В условиях глобализации экономики существует проблема ограниченности ресурсов, вызванная опережением темпа роста численности населения планеты при одновременном истощении природных ресурсов. Для дальнейшего существования и развития современное

* доцент, к. э. н. Вита Клименко: Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", vita.klimenko.85@gmail.com
аспирант Елена Лопушинская, Полтавская государственная аграрная академия, lopushinskay@ukr.net

общество должно придерживаться политики рационального ресурсопотребления и роста эффективности деятельности.

Основным в определении понятия "ресурсосбережение" является термин "ресурс", который большинство ученых предлагают понимать как "материальные ценности, запасы, средства, которые в случае необходимости можно использовать" [1]. Часто это понятие отождествляют с природными ресурсами, под которыми понимают тела и силы природы, которые на определённом этапе развития производительных сил общества могут быть использованы как предметы потребления или средства производства, и общественная полезность которых изменяется (прямо или косвенно) под влиянием деятельности человека. К категории ресурсов следует относить все факторы, обеспечивающие процесс производства: природные, материальные, трудовые, финансовые, нематериальные и информационные [2].

Благодаря тому, что термин "ресурсы" трактуют по-разному, выделяют два основных подхода к определению ресурсосбережения. Первый подход основан на понятии ресурсосбережения как тенденции бережного отношения к природным ресурсам. В этом смысле ресурсосбережение подразумевает под собой любую деятельность, направленную на охрану окружающей среды, в т. ч. и с помощью применения очистных сооружений или рекультивационной техники. Чаще всего единственной функцией упомянутых средств является уменьшение экологической неспособности используемых технологических систем основного производственного назначения. Такой подход в экологической политике и в ресурсосбережении предусматривает ориентацию на консервирование природных ресурсов. Это означает во многом отказ от их использования или их эксплуатации на таком уровне, который обеспечивает их 100% восстановления в течение определенного периода времени [2].

Другой подход основан на том, что ресурсосбережение предполагает:

- привлечение к предмету ресурсосбережения всех ресурсов (а не только природных), которые обеспечивают жизнеспособность человека;
- определение понятия "сбережения" не от понятия "сохранение" (консервация), а от понятия "экономия". В англоязычной терминологии для обозначения термина "экономия" в контексте ресурсов используется термин "беречь", "сохранять" – "to save". Таким образом, второй подход к трактовке понятия ресурсосбережения связан с экономией ресурсов [2].

Признавая возможность и обоснованность использования первого подхода к трактовке понятия ресурсосбережения на основе концепции охраны (сбережения) природных ресурсов, нельзя не признать, что вторая концепция на основе экономии ресурсов в большей степени отвечает потребностям современного этапа развития производительных сил. Это важно с той точки зрения, что в самом природопользовании и политике охраны среды акценты все больше смещаются от политики тотального внедрения технологий, которые защищают среду, к политике использования малоотходных технологий, а затем и к политике радикального снижения ресурсоемкости общественного продукта [2]. Кроме того, большинство современных учёных в области ресурсосбережения определяют данное понятие на основе второго подхода.

Так, И. Сотник под ресурсосбережением предлагает понимать организационную, экономическую, техническую, научную, практическую, информационную деятельность, методы, процессы, комплекс организационно-технических мероприятий, сопровождающий все стадии жизненного цикла объектов и направленный на обеспечение минимального расхода вещества и энергии на этих стадиях в расчете на единицу конечного продукта, исходя из имеющегося уровня развития техники и технологии и с наименьшим воздействием на человека и природные системы [3].

С точки зрения С. Мочерного, ресурсосбережение является комплексом экономических, правовых и административных мер со стороны различных субъектов хозяйственной дея-

тельности и государства, направленных на всестороннюю экономию и рациональное использование материально-сырьевых ресурсов во всех сферах народного хозяйства [4].

И. Педько считает, что ресурсосбережение следует рассматривать как комплекс мероприятий, учитывающий не только материальное сокращение использования ресурсов, а и дальнейшее развитие предприятия, его стратегическую направленность и влияние используемых мероприятий на дальнейшую деятельность. В этом контексте основными способами ресурсосбережения являются снижение энерго- и материалоемкости продукции, ликвидация потерь сырья и энергии, использование технологий и материалов для повышения качества продукции, расширение использования вторичных ресурсов в хозяйственном обороте [5].

Ресурсосбережение – комплексная экономическая категория, которая имеет большое количество классификационных признаков. Так, И. Сотник выделяет следующие виды ресурсосбережения (табл.1)

Таблица 1

Классификация видов ресурсосбережения

Классификационный признак	Вид ресурсосбережения
Виды ресурсов, которые сохраняются	- материалосбережение - водосбережение - энергосбережение - трудосбережение - фондосбережение
Содержание процессов ресурсосбережения	- рациональное использование - ресурсосбережение - экономия ресурсов (прямая и косвенная, структурная)
Возможность реализации	потенциальное (теоретическое, технически возможное и экономически целесообразное) фактическое
Масштаб	глобальное национально-хозяйственное региональное отраслевое локальное (на уровне предприятия)
Стадии жизненного цикла ресурсов	ресурсосбережение на стадии добычи исходного сырья ресурсосбережение на стадии переработки сырья ресурсосбережение на стадии производства ресурса ресурсосбережение на стадии потребления ресурса ресурсосбережение на стадии транспортировки ресурса ресурсосбережение на стадии хранения ресурса ресурсосбережение на стадии утилизации ресурса
Стадии жизненного цикла продукции	ресурсосбережение на стадии проектирования образца ресурсосбережение на стадии изготовления образца и его испытания ресурсосбережение на стадии производства конечного продукта ресурсосбережение на стадии потребления продукта ресурсосбережение на стадии утилизации продукта
Объемы финансирования и результаты	крупное ресурсосбережение небольшое ресурсосбережение
Направленность последствий	конструктивное (экоконструктивное) деструктивное (экодеструктивное)

Источник: составлено автором на основе [6]

По мнению И. Ляшенко, ресурсосбережение для реализации поставленных задач должно удовлетворять следующим принципам:

- комплексности – внедрение принципов ресурсосбережения на всех уровнях и во все процессы предприятия;
- системности – внедрение ресурсосбережения с учетом взаимосвязей и взаимодействия между управляемой и управляющей подсистемами;
- постоянства – система ресурсосбережения должна действовать на постоянной основе;
- измеримости – эффективность деятельности системы должна определяться определенным набором измеряемых показателей;
- вовлеченности персонала – весь персонал предприятия должен быть привлечен к системе управления ресурсосбережением;
- открытости – система должна руководствоваться принципом "изнутри-наружу", то есть внедрять и стимулировать ресурсосбережение не только на предприятии, а также в его ближайшем внешней среде;
- динамичности – способность системы адаптироваться и меняться в соответствии с потребностями предприятия и внешней среды [8].

Основными функциями ресурсосбережения в рыночной экономике, по мнению Л. Мельника, являются [9]:

- экономическое прогнозирование качества окружающей среды, которое предполагает его оценку под влиянием конкретной политики ресурсосбережения;
- разработка стратегии ресурсосберегающей деятельности и детальных программ по охране окружающей среды и рационального использования природных ресурсов в народнохозяйственном комплексе страны;
- планирование ресурсосберегающей деятельности и разработки различных видов перспективных и текущих планов, которые охватывают планирование бюджетов ресурсосберегающих проектов, определение источников их финансирования; установление соответствия или несоответствия качества окружающей среды требованиям законодательства;
- формирование организационной структуры управления ресурсосбережением и с целью управления процессами ресурсосберегающего развития;
- экологический мониторинг, который охватывает наблюдение за состоянием окружающей среды, проведение учета наличия, качества и затрат природных и других видов ресурсов предприятиями и организациями;
- контроль за реализацией процессов ресурсосбережения;
- экологическое образование и воспитание общественного сознания, которые необходимы для формирования изменения культуры потребления ресурсов.

Основным фактором повышения эффективности функционирования предприятия является разработка и внедрение современной инновационной научно-технической модели производства, основными составляющими которой должны быть: разработка и внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, принципиально новых видов техники и технологий; формирование наукоемких производственных процессов, конкурентоспособных производств, совершенного механизма инновационного развития предприятия; обеспечение эффективного стимулирования инновационной деятельности субъекта хозяйствования [10].

Мировой опыт разработки и реализации программ по эффективному ресурсоиспользованию в своем арсенале имеет большое разнообразие механизмов и экономических методов обеспечения эффективности потребления ресурсов во всех сферах экономической деятельности [11]. Странами ЕС на протяжении многих лет реализуется системный подход в политике эффективного ресурсопотребления, который

предусматривает согласование и гармонизацию таких важных составляющих, как законодательная и нормативная база, разработка и внедрение энергосберегающих технологий, организация эффективного менеджмента ресурсопотребления на государственном и муниципальном уровнях, использование экономических стимулов и инвестиционных программ, создание систем и средств мониторинга энергопотребления на производстве и в коммунальной сфере, информационная и общественная поддержка энергоэффективности [12].

Исследуя опыт ресурсосбережения в странах ЕС, правомерно выделить набор методов и инструментов, основанных на мотивационных факторах, а следовательно, их эффективность может быть реализована только при достаточной заинтересованности и осознанности действий субъектов хозяйствования. В частности, к основным методам и инструментам следует отнести [13]:

- аутсорсинг определенных функций в информационном пространстве;
 - периодический аудит расходов (с привлечением специализированных организаций);
 - самостоятельный мониторинг ресурсопотребления на основе разработанных схем, методов и моделей ресурсопотребления с последующим отчетом;
 - соответствующую маркировку продукции (например, по её энергопотреблению), которая контролируется независимым органом;
 - сочетание "справедливого" ценообразования с дифференциацией тарифов для разных категорий потребителей;
 - льготное (но не безвозвратное) финансирование, прозрачность и гибкость механизма финансового обеспечения.
- Опыт финансирования ресурсосбережения в странах ЕС характеризуется разнообразными способами и механизмами финансовой поддержки, где источниками финансирования выступают бюджетная поддержка, энергосервисные контракты, государственно-частное партнерство, специализированные программы банков, специальные фонды содействия энергоэффективности, трастовые фонды и др. Но необходимо отметить некоторые особенности по осуществлению финансового обеспечения:
- наличие разработанного комплекса мер по ресурсосбережению, то есть осознание поставленных целей и средств их достижения;
 - участие в финансировании непосредственно самого предприятия как отражение готовности нести ответственность и риск по результатам реализации мероприятий;
 - нацеленность на долгосрочную перспективу и уверенность в собственном будущем, поскольку ресурсосбережение характеризуется длительной отдачей и окупаемостью инвестиций [14].

В Европе реализуется программа по увеличению доли возобновляемой энергии в общем энергопотреблении стран ЕС, содействие увеличению доли использования биотоплива для транспорта на основе замещения минерального дизеля и газаolina с помощью освобождения производителей биотоплива от налогообложения. Основная цель программ, действующих в Европе, заключается в обеспечении роста энергоэффективности и рационального использования ресурсов, а также эксплуатации новых и возобновляемых источников энергии.

Польша достаточно давно внедряет энергосберегающие технологии. В значительных объемах используется энергия, полученная за счет альтернативных источников и ее доля постоянно растет. В стране действует гибкая система налоговых льгот при получении кредита с целью проведения мероприятий по энергосбережению, также функционирует развернутая система кредиторов, которые готовы представлять долгосрочные займы для проведения масштабных мероприятий по энергосбережению. Большое значение имеет и

внедрение энергоаудитов. Это комплексное обследование, которое проводится с целью определения структуры и эффективности энергетических затрат, поиска наиболее энергозатратных узлов [15].

В Германии в 2004 г. принят "Акт о возобновляемой энергетике", согласно которому энергоснабжающие компании обязаны покупать электроэнергию, произведенную из возобновляемых источников энергии, по установленным тарифам. Кроме этого, на каждый вид возобновляемого источника энергии установлен отдельный тариф, который является стимулирующим для развития этой отрасли. В настоящее время за счет возобновляемых источников энергии производится больше энергии, чем за счет атомной энергетики. Так, в производстве электроэнергии страны 17,1% приходится на атомную энергетику, на возобновляемую энергетику – 21% [11].

Швеция сегодня является первой в мире страной, экономика которой будет почти полностью освобождена от нефти. В конце 2005 г. правительство Швеции установило 15-летний период для перехода на возобновляемую энергетику, а именно – использование биотоплива местного происхождения без дальнейшего развития атомной энергетики [12].

Политика энергосбережения в странах Европейского Союза указывает на понимание важности снижения потребления энергоресурсов и необходимость использования всех возможных рычагов влияния на этот процесс. Различные страны находятся на разных стадиях реализации энергосберегающих программ, однако, отмечается четкая и последовательная тенденция стимулирования европейскими странами повышения эффективности использования энергоресурсов. Значительный успех стран Центральной и Восточной Европы и Балтии заключается в эффективном внедрении энергосберегающих технологий и использовании альтернативных видов топлива из энергетических культур. Большое внимание уделяют местным видам топлива, а также проводят политику содействия местной власти в выращивании и использовании биомассы энергетических сельскохозяйственных культур, которая служит сырьем для изготовления биодизеля. Значительную роль для данного направления играет экономия сырья, которая достигается за счет использования вторичных материалов – металлолома, макулатуры, пластмасс. Запасы их во многих странах настолько велики, что могут в значительной степени компенсировать дефицит природных ресурсов. В старых промышленных районах Западной и Восточной Европы объемы заготовки вторичных ресурсов настолько велики, перекрывающие местные нужды и частично экспортируются в другие страны [15].

Несмотря на то, что государственная политика Украины тоже направлена на снижение ресурсо- и энергоемкости производства, отечественная продукция в 3-4 раза превышает аналогичные показатели стран ЕС. Проблема дальнейшего снижения ресурсо- и энергоемкости заключается в том, что на соответствующих уровнях не создано действенных управленческих механизмов ресурсосберегающего развития предприятий [16].

Анализ причин сложившейся ситуации с учетом динамики других показателей инновационной активности предприятий в Украине позволил выделить основные проблемы в этой сфере:

- несовершенство и декларативность законодательной и нормативно-правовой систем регулирования и стимулирования ресурсосберегающей деятельности;
- отсутствие достаточных финансовых ресурсов для проведения ресурсосберегающих мероприятий, обеспечения научных исследований и внедрения инновационных ресурсосберегающих разработок;
- отсутствие действенных финансовых схем реализации ресурсосберегающих проектов в различных сферах экономической деятельности (бюджетном и промышленном секторах, жилищно-коммунальном хозяйстве и т. д.);

- медленное формирование в Украине современного и масштабного рынка ресурсосбережения, развитие его инфраструктуры;
- отсутствие реальных экономических механизмов стимулирования ресурсосберегающей деятельности, обеспечивающих формирование экономической заинтересованности участников такой деятельности в ее осуществлении;
- дефицит информации у населения, руководителей предприятий и организаций по имеющимся на рынке ресурсосберегающей технике и технологиям, ресурсоэффективной продукции, возможностей экономии различных видов ресурсов;
- недостаток квалифицированных кадров в сфере ресурсного менеджмента, отсутствие соответствующих служб на предприятиях [17].

Кроме того, усиление конкуренции в условиях политико-экономической нестабильности, а также ситуация с неправомерными действиями в бизнес-среде (например, рейдерство), не дают уверенно надеяться на эффективность ассоциаций и объединений субъектов хозяйствования вокруг проблем ресурсосбережения. Субъекты хозяйствования не желают предоставлять информацию во внешнюю среду по финансово-экономическому состоянию, тем больше передавать собственные достижения и "ноу-хау".

Осуществление каких-либо дополнительных затрат на проведение мероприятий ресурсосбережения в современных условиях рассматривается подавляющим большинством с точки зрения инвестиционной эффективности в краткосрочной перспективе. Иначе говоря, если предприятие не планирует внедрять мероприятия по ресурсосбережению, отсутствуют существенные рыночные факторы для интенсификации ресурсоиспользования, то незачем осуществлять аудит и мониторинг. Для товаропроизводителей проще согласованно увеличить цены на конечную продукцию, чем тратить средства на ресурсосберегающие мероприятия, тем более что они имеют длительную окупаемость. Однако, рост стоимости энергоносителей вынуждает к рациональному поведению все категории потребителей [14].

Описанные выше проблемы могут быть решены только в случае совместного обеспечения ресурсосбережения со стороны государства и предприятий в условиях модернизации экономики. Такое партнерство в сфере ресурсосбережения должно формироваться в разрезе таких направлений: энергосбережение; использование вторичных материальных ресурсов; минимизация потерь ресурсов; экотехнологии; использование социальных ресурсов модернизации.

Именно эти направления ресурсосбережения являются следствием государственной и корпоративной политики ресурсосбережения, они взаимосвязаны, взаимообусловлены и представлены в действующих концепциях ресурсосбережения [18].

В данный момент наиболее распространены такие концепции ресурсосбережения: концепция устойчивого развития; концепция инновационного ресурсозамещения "5К" (коммуникации, компетенции, конкуренция, коммерциализация, координация), концепция "нулевых отходов"; концепция полного использования сырьевых ресурсов; концепция полного использования энергетических ресурсов; концепция минимизации отходов; концепция эффективного использования оборудования и его модернизации; концепция ценностно-ориентированного подхода к управлению ресурсосбережением; концепция человеческого развития; концепция ресурсной безопасности [19].

Одним из основных факторов формирования конкурентных преимуществ предприятий, функционирующих в условиях неопределенности и изменчивости внешней среды, является эффективное развитие. При этом важным также является принцип соотношения затраченных усилий к полученному результату, когда каждый субъект предпринимательства стремится при минимальных усилиях получить оптимальные изменения, направленные на реализацию целей и стратегии деятельности всего предприятия.

В производстве, прежде всего, изменения должны касаться систем управления. Для организации эффективного производства необходимо внедрение инновационных технологий и средств труда, мотивация всех участников процесса для достижения общих высоких результатов деятельности. Одним из средств повышения эффективности и рациональности деятельности является внедрение системы управления ресурсосберегающим развитием предприятия.

Согласно базовых положений науки управления, основными элементами системы управления являются: цель, объект и субъект, принципы, методы и функции управления. Кроме того, особое внимание при исследовании системы управления предприятием следует уделить исследованию механизма и процесса управления. Система управления ресурсосберегающим развитием предприятия представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, функционирующих во времени как единое целое для увеличения эффективности использования ресурсов предприятия и всей деятельности предприятия в целом [7].

Необходимость управления ресурсосберегающим развитием предприятия обуславливают следующие факторы:

- глобализация экономики. Сегодня ресурсы рассматриваются не только в разрезе отдельных стран, они являются частью единого мирового ресурса. Именно потому украинские предприятия должны участвовать в создании согласованной стратегии по повышению эффективности ресурсоиспользования;
- ограниченность ресурсов. Функционирование предприятий в Украине и странах ЕС происходит в условиях ограниченности ресурсов. Дефицит ресурсов при одновременном росте общественных потребностей приводит к кризисным явлениям в экономике страны;
- распространение применения ресурсосберегающих технологий в Украине и странах ЕС. Если предприятие не начнет развиваться в направлении ресурсосбережения, есть риск потери конкурентоспособности;
- развитие научно-технического прогресса. Благодаря развитию НТП у предприятий появляются возможности перейти к интенсивному ресурсосберегающему типу экономического роста, основанного на снижении фондоемкости и материалоемкости продукции, повышении производительности труда, улучшении технико-экономических показателей и качества продукции при одновременном уменьшении затрат;
- увеличение цен на ресурсы является причиной увеличения расходов предприятия, в связи с чем появляется необходимость в экономии и рациональном использовании ресурсов. Увеличение стоимости ресурсов повышает экономическую эффективность управления ресурсосберегающим развитием предприятия, стимулируя принятия управленческих решений в пользу внедрения системы управления ресурсосберегающего развития предприятия;
- ухудшение экологической ситуации в мире и регулирование техногенной нагрузки на окружающую среду со стороны органов власти [6].

Результатом управления ресурсосберегающим развитием предприятия должны быть: увеличение выпуска продукции при уменьшении затрат на материальные ресурсы, уменьшение себестоимости производства, рост прибыли предприятий отрасли, увеличение инвестиций в реализацию ресурсосберегающих технологий, улучшение экологической ситуации. Ресурсосбережения существенно влияет на эффективность производства, проявляющаяся в уменьшении ресурсоемкости продукции при росте прибыли предприятия в долгосрочной перспективе [20].

Таким образом, ресурсосбережение – многоаспектное понятие, которое следует понимать как способность сохранить природные, материальные, финансовые,

информационные, человеческие и прочие виды ресурсов с целью повышения эффективности деятельности субъекта хозяйствования. Особенно актуальна эта проблема в условиях устойчивого развития экономики. Ресурсосбережение может осуществляться на следующих уровнях: на микроуровне (предприятие), на уровне межотраслевых хозяйственных связей (мезоэкономика), на макроуровне (народное хозяйство в целом). На макроуровне государством устанавливаются концептуальные основы ресурсосбережения, в рамках которых на микроуровне реализуется система мер по ресурсосбережению. Одним из способов повышения эффективности деятельности предприятия является внедрение системы управления ресурсосберегающим развитием, что и является целью дальнейших исследований.

Бібліографія

- [1] Мельничук, О. (1985). *Словник іноземних слів*, Київ: Головна редакція УРЕ, 968 с.
- [2] Апаршина, О. (2011). *Методологічні підходи до трактування поняття "ресурсозбереження"*, Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць, 156–163.
- [3] Сотник, І. (2008). *Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження*, Мрія, 230 с.
- [4] Мочерний, С. (2011). *Економічний енциклопедичний словник*, Світ, 2011. 568 с.
- [5] Педько, І. А., Петрищенко, Н. А., Мартинюк, Д. Ю. (2016). *Ресурсозбереження на виробничих підприємствах*, Глобальні та національні проблеми економіки, 466-469.
- [6] Сотник, І.М. (2013). *Економічні основи ресурсозбереження*, Суми: Університетська книга, 230 с.
- [7] Lopushinska, O. (2018). *Conceptual foundations of resource conservation under modern conditions*, Theory and practice of social, economic and technological changes, Prague: Nemoros s.r.o., 66-73.
- [8] Ляшенко, І. О. *Ресурсозбереження у забезпеченні економічної ефективності діяльності деревообробних підприємств*, Режим доступу: rada.kpi.ua/files/dissertation/dis_Lyashenko_I.O.doc
- [9] Мельник, Л.Г., Сотник, І. М., Чигрин, О. Ю. (2010). *Економіка природних ресурсів*, Суми: Університетська книга, 346 с.
- [10] Федорусь, Ю. В. (2014). *Підвищення ефективності промислових підприємств переробної галузі України*, Ефективна економіка, 12, Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3933>.
- [11] Скляр, С. В., Кушнір, В. Д. (2018). *Аналіз та оцінка напрямків вдосконалення стратегії ресурсозбереження лісо господарювання в Україні*, Економіка і суспільство, 16, 612-617.
- [12] Ахромкін, С. М. (2011). *Зарубіжний досвід ефективного використання ресурсів*, Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2011_5_5
- [13] Давидова, Ю., Струк, В. (2013). *Досвід Європейського Союзу у сфері підвищення енергоефективності*, Ефективність державного управління: зб. наук. Праць, 34, 165–172.
- [14] Хадарцев, О.В. (2015). *Політика ресурсозбереження в Україні в аспекті закордонного досвіду: проблеми і перспективи*, Науковий вісник Херсонського державного університету, 15, 50-53.
- [15] Стрельцова, С.М. (2010). *Зарубіжний досвід аналізу використання виробничих ресурсів*, Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vsed/2010_38/38/349-353.pdf.

- [16] Мних, О.Б., Іванова, Д.О. (2012). *Актуальні проблеми забезпечення ресурсозбереження на промислових підприємствах у конкурентній економіці*, Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_05_25/3_mnih_ivanova.php.
- [17] *Підвищення енергоефективності як стратегічний пріоритет державної політики економічної безпеки: аналітична доповідь* (2012). Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ енергетичної та ядерної безпеки, 22 с.
- [18] Борисова, Л. П., Коваль, В. В., Мужайло, В. Д. (2017). *Функціонування та розвиток системи ресурсозбереження в умовах соціальних трансформацій*, Приазовський економічний вісник, 3, 23-27.
- [19] Криворучкіна, О.В. (2013). *Управління продуктивністю підприємства на засадах ресурсозбереження*, Бізнес Інформ, 5, 258-263.
- [20] Karpunina, M.S. (2018). *The mechanism of resource in metallurgy Ukraine*. Zaporozhye, Available at: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/_%D0%B4%D0%B8%D1%81_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BA%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf.

ENERGY CONSUMPTION AS SOURCE OF PASSIVE INCOME AND DIRECTION OF ENERGY MANAGEMENT IN UKRAINE AND EU COUNTRIES*

Summary

The problem of energy saving and ways its solution as an opportunity for additional savings and creation of passive income are highlighted and actualized.

It is established that according to the world approaches for energy-saving housing types are those in which the level of energy consumption does not exceed 70 kWh / m² per year. However, many countries in the world have their own energy saving standards that are different from those commonly used. So, Ukraine consumes twice as much energy per m² than Europeans. As a consequence of this, there is a decrease in the living standards of Ukrainians, whose shoulders are a heavy burden of payment for consumed energy, and problems with the energy security of the country. In order to solve the problem in 2018, a financial agreement was signed by the Ukrainian side and the head of the Ukrainian Support Group in the European Commission for a sum of 50 million euro to fill and launch the Energy Efficiency Fund of Ukraine.

Several companies already working on building energy-efficient housing in Ukraine, which in their projects combine the principles of low energy consumption, own generation of energy, the use of materials with good heat-protective properties, and environmental friendliness. The heat pump system, coupled with solar panels and solar collectors for heating the water installed on the roof, helps to save on electricity; Designed system of natural light and transparent designs (front and dormer windows, doors, etc.), which will also ensure the flow of natural heat; use of panels with excellent thermal properties.

The "green tariff" policy implies the transfer of surplus energy to the state with a ransom for its high price. The "Green Tariff" is determined by the size of the rate that is tied to the EuroCurrency and is adjusted quarterly.

For those who accumulate significant amounts of energy, this becomes an additional way of passive income.

The characteristics of global innovations in the construction industry in the context of energy saving and possible application in Ukraine and EU countries are conducted.

In recent years, Ukrainian companies offer consumers the technology of manufacturing wall panels based on organic raw materials – straw; panel-frame technology (SIP-technology) when the house is the similar to the designer; stand-alone "passive" houses, created by the modular type. In some designs, the skeleton is printed on a 3D printer, so there are no joints that make the home more reliable, and in some – the management of home systems (temperature, lighting, signaling) occurs through the application on the smartphone. An important issue for Ukrainian companies remains the issue of lowering prices for modern products in order to make these homes accessible to all segments of the population.

On the basis of the dual approach, energy saving as a source of passive income and the direction for energy management in Ukraine and EU countries are highlighted.

Decreasing the level of satisfaction the vital interests of the population Ukraine in recent years, the approval of state programs "Housing for internally displaced persons in Ukraine" and "Warm loans" determine the relevance of the terms "energy efficient home" "energy saving home", "green housing", which are increasingly causing interest of both Ukrainian and European consumers.

In the world, energy-saving residential properties include those whose energy consumption does not exceed 70 kWh / m² per year. At the same time, some countries in the world have their

* Associate Professor, Candidate of economic Sciences Oksana Bondar-Podhurska, Higher Educational Institution of Ukoopsilka "Poltava University of Economics and Trade", bondarpodgurskaa@gmail.com
Associate Professor, Candidate of technical Sciences Olha Yudicheva, Kyiv National University of Construction and Architecture, olga.iudicheva@gmail.com

own energy saving standards that are different from those commonly used. In Switzerland, miner-building houses (MINERGIE-P) are considered energy-saving. This standard provides for the following requirements: the calculated energy demand for heating, hot water and ventilation – 38 kWh / m² per year, primary energy consumption at the level of not more than 90 %, mandatory use of controlled ventilation with heat recovery. This autonomous province of Italy, as the Southern Tirol, has its own innovative construction project – the South Tyrolean climatic building. It is constructed of safe materials, and it consumes up to 50 kWh / m² per year. Germany is building its energy-efficient buildings according to KfW-55 and KfW-70 standards. The annual energy consumption of a KfW-55 standard building should not exceed 40 kWh / m², and according to the KfW-70 standard, 60 kWh / m² of useful floor space [1].

Constantly irreplaceable parameters in Europe now have only one type of energy-saving housing, the so-called "passive house". Indicators of this housing were once and for all installed and building structures by the Institute of passive houses (city Darmstadt). To this type of housing are the following requirements:

- energy consumption -15 kWh / m² per year;
- a shell with a high thermal insulation ($U < 15 \text{ kW} / \text{m}^2$ per year);
- compact form;
- prevention for the presence of bridges and cold;
- passive use of solar energy due to the location of the building on the south and the absence of shading;
- Improved double-glazed windows with specially selected profiles and a heat transfer coefficient of the window ($UW < 0.8 \text{ W} / \text{m}^2$), the g-Wert energy coefficient almost 50 %;
- tightness of buildings at level n50 <0,6 / year;
- heat recovery from exhaust air, heat recovery > 75 %;
- use of the most efficient energy saving devices for household maintenance;
- passive heating of water using a ground heat exchanger;
- heating of water with solar collectors or heat pump [1].

In April 2018, a financial agreement was signed between the Ukrainian side and the head of the Ukraine Support Group in the European Commission for a sum of EUR 50 million to fill and start the activities of the Energy Efficiency Fund of Ukraine. In this regard, Peter Wagner, the Chairman of the Ukrainian Support Group of the European Commission, said: "Ukraine is one of Europe's most energy consuming countries. The energy consumption per square meter in Ukraine is twice as high as in Europe. The reduction of energy consumption in the residential sector of Ukraine will contribute to the energy security of Ukraine and to improve the living standards of Ukrainian citizens. Our implementing partners will ensure transparent management of contributions from the EU to the Fund, as well as create a regional network to support the relevant activities". The signed financial agreement introduces key elements of the Energy Efficiency Program for Ukraine worth € 50 million (Energy Efficiency Support Program for Ukraine (EE4U).) Germany will additionally provide EUR 15 million for this program. The Ukrainian government has promised to provide around 50 million to the Energy Efficiency Fund of Ukraine (1,6 billion UAH) in 2018 [2].

Save on electricity helps:

- heat pump system in combination with solar panels and solar collectors for heating the water installed on the roof;
- a well-considered system of natural light and transparent structures (front and dormer windows, doors, etc.), which will also ensure the flow of natural heat;
- use of panels with excellent thermal properties.

Solar modules can be located on the roof, facade walls of buildings or separately located supports. The design includes: accumulator battery, charge regulator and battery discharge, inverter,

converting energy to alternating current. The peculiarities of solar panels are their ease of use, quiet mode of operation, environmental safety. Exquisite design allows them to fit into any architectural solution and decorate a facade or roof. Solar power plant:

- Suitable for residential, administrative, public, industrial buildings;
- does not require procurement and fuel delivery;
- there is no need for network prevention and seasonal maintenance;
- service life – about 25 years;
- Suitable for all types of electrical equipment, regardless of power consumption [3].

The "green tariff" policy implies the transfer of surplus energy to the state with a ransom for its high price. This includes the energy generated by heliosystems and wind power plants up to 30 kW. A separate rate is set for solar power stations for individual and industrial use. The "Green Tariff" is determined by the size of the rate that is tied to the EuroCurrency and is adjusted quarterly. For those who accumulate significant amounts of energy, this becomes an additional way of passive income. The payback period of the solar system is on average 5-7 years, the cost of returning for one kilowatt energy – about 30 euro cents (Table 1) [3].

Table 1

Prices for "green tariff", approved by Ukraine till 2030

Period of time (year)	01.01.2016 – 31.12.2016	01.01.2017 – 31.12.2019	01.01.2020 – 31.12.2024	01.01.2025 – 31.12.2029
Fees for legal entities	0,16 EUR / kWh	0,15 EUR / kWh	0,14 EUR / kWh	0,12 EUR / kWh
Rates for individuals	0,19 EUR / kWh	0,18 EUR / kWh	0,163 EUR / kWh	0,145 EUR / kWh

Source: Stand-alone and backup solar power plants. Teplotsil: engineering and assembly center. URL: <http://теплоціль.укр/avtonomnyye-i-rezervnyye-solnechnyye-elektrostantsii> [3]

The climate of Ukraine allows the use photo modules all year round – depending on the climatic features of individual regions, the level of solar insolation can range from 1000 hours. – in the north to 2400 h. – in the south. The generation of solar energy is increasing from March to September, and it is these months that the most active activity of photomodels is observed. Peak power is available in June. Accordingly, in the cold period of the year energy generation is reduced. But in winter, the efficiency of the photomodel can be high in the active sun. On the territory of Ukraine it is expedient to install solar power stations with power up to 30 kW. Such rather powerful systems need to be installed in order to issue a "green tariff" on which it is possible to sell the resulting excess electricity to the state. It is also advantageous to install solar systems in the absence of electricity. Solar stations can be used not only for private households, but also for business objects [4].

The advantages of photomodels (solar panels), which today are alternative sources of energy, by which it is possible to significantly reduce the consumption of conventional electricity, or completely replace traditional sources, include:

- the availability and inexhaustibility of the energy they transform. By installing a photomodel once (after paying off your cost), you can generate energy for your needs free of charge;
- environmentally friendly and environmentally friendly (photomodels are made of environmentally friendly materials; they do not emit harmful elements during their work);
- practically unlimited lifespan (they do not wear out, because they are fixed in one position and do not move);
- autonomy;
- photomodels do not need fuel or any other materials for work;

- Modularity. To increase the power and amount of generated energy, you can install additional elements (modules). So without significant costs, you can not only save, but also multiply the energy produced [4].

In Ukraine, it is possible to distinguish five main companies that work in energy-efficient construction.

Ukrainian company "LifeHouseBuilding" has developed the technology of manufacturing wall panels based on affordable raw materials – straw, which has two stages – the preparation of a wooden frame and the pressing of straw from it using a special hydraulic press. The straw panels have good thermal characteristics, the house can be reduced in just 2 months. In Europe, this technology is not used for the first year, but for Ukraine it is quite new. House of straw – transportable, independent of communications. At temperatures from +5 to 0 °C, the temperature of + 15 to + 18 °C is maintained in the house without the use of additional heating sources (infrared lamp only). Relatively low price – a house with an area of 40 m² costs 15 thousand dollars. If you need an extra room – you can buy a module and attach to the house. If desired, the house can be equipped with solar panels and autonomous electric heating [5].

EKOPAN is one of the oldest companies in the Ukrainian market of ecological construction. She designs energy-efficient, so-called "Canadian homes" for eight years. The company uses the world-wide panel-frame technology, also called SIP-technology (Structural Insulated Panel – Structural Insulating Panel). The house is similar to the designer. The advantage of this construction is that it is fast and relatively economical. The room can be reduced to several months, and the final cost is \$ 200-250. per m², and with decoration – 450-500 dollars. per m² Panels in the thickness of 30 cm allow the building to not freeze in severe frosts, even without heating. The thickness of the panels "Ekopan" – 7-20 cm According to the company, the house with an area of 200 m² at 12 °C requires about 10 m³ of gas per day. For comparison: a stone area of 75 m² to 33 m³ per day [5-6].

NEOACRE offers "passive houses" with high-quality insulation and hermetic coating; the energy for their containment is made from alternative sources. This is a prerequisite for achieving complete independence from energy suppliers. These homes use solar panels for power generation, solar collectors for heating water, heat pumps, which allows you to reduce the cost of maintenance by 70-90 % and even achieve complete independence. True, they cost an expensive 1 thousand dollars per m² with interior decoration, sanitary engineering and engineering communications [5-6].

In 2016, a startup PassivDom started working in Ukraine, which also focuses on passive homes, but is completely autonomous. PassivDom is designed on a modular basis, you can buy one module (36 m²), or several and build a home as a designer. The maximum number of united blocks is four, 144 m². The house is powered by a solar power plant on the roof and has a good thermal insulation due to the fact that the frame is printed on a 3D printer without joints. The price of such a house is \$ 1,000 per 1 m² with interior decoration, plumbing and engineering communications. Innovation in this building is a system for cleaning so-called gray water (not very contaminated water, for example, from the shower), which enters a special reservoir and purifies for reuse. You can manage your home with an app on your smartphone. However, the greatest achievement of developers – an attempt to make the house reasonable [5-6].

Developers of energy-efficient homes in the world are now working mainly to make them accessible to most consumers, that is, cheaper ones. But there are developers who create very expensive homes, which are sometimes called even fantastic.

Making energy efficient homes accessible, that is, reducing their cost can be achieved using state-of-the-art technologies that are becoming increasingly popular in the world. Slovenian designers offer modular Coodo houses – modern and stylish design capsules. They can be used to arrange gazebos, trade pavilions and even residential space. Coodo is a portable, compact, easy-to-assemble home equipped with intelligent monitoring systems and fully self-contained. Coodo can

have any design and area in which its owner is interested because it is going from modular blocks. It is a multifunctional structure, in which you can equip the summer kitchen, gazebo or mobile living space. By combining several Coodo modules, you can form a room that is large enough in size. Manufacturers offer customers the choice of material (wood or plastic) and the color for interior. Modular Coodo houses are designed to fit absolutely in all conditions. These modular designs are equipped with solar panels and water collection systems, so they can be called from a power point of view fully self-sufficient. In addition, the creators of Coodo used the system "smart home", which allows the owner of the house to effectively manage all its systems [7].

IKEA presents a Better Shelter Housing Unit temporary shelter option – affordable, sustainable and easy to transport. It is presented to people who have temporarily left their homes due to wars, conflicts or natural disasters. This modular case can be assembled only in 4-8 hours. a team of four people (even not necessarily builders), at the same time, it is so durable and reliable that it can serve its owners much longer than other structures of temporary housing currently available in the market. The expected lifetime of one unit for temporary housing is 3 rubles, and the house can be disassembled and reused if necessary. In addition, the Better Shelter Housing Unit comes complete with roof-mounted solar panels that will supply energy for LED lighting and charging small devices [8].

Fantastic, smart and low-cost energy-efficient homes include floating islands of the Italian engineer Pierpaolo Lazzari, which the author plans to expand to floating cities. Pierparo presents the Wayaland project – a floating city consisting of modular pyramids that offer various residential and entertainment facilities, including hotels, shops, resorts, gyms, bars and cinemas. Using solar panels and water turbines for energy conservation, this project aims to create new experiences in the field of hydroelectricity for the future [9].

The market for "energy-efficient housing" does not stand still, and constantly offers the consumer various options at a different price. The consumer has the opportunity to choose technologies and materials for manufacturing, to satisfy their needs by choosing a home either from natural organic straw or from ultra-modern polymer materials. The number of companies operating in this segment is steadily increasing. For Ukrainians this type of housing remains new, and for most it is very expensive. But the rise in energy prices is driving more attention to new developments, analyzing their advantages and disadvantages and making their own choices.

Taking into account the above it makes sense to characterize the world's innovations in the construction industry for the context of energy saving and opportunities for use in Ukraine and the EU (Table 2).

Table 2

Estimation of world innovations in the construction industry for the context of energy saving and application possibilities in Ukraine and EU countries

№	Company, organization, designer	Type of building innovation	Energy saving and the possibility of application
1	IKEA Foundation together with the Office of the United Nations High Commissioner for Refugees	Modular temporary shelter for refugees (Better Shelter Housing Unit)	Allows you to save money on utilities (light, gas) It makes sense if funding from the state government is appropriate
2	Designer from New York Arnon Rosan	New large-scale lego-block EverBlock for modular buildings	Allows you to save on warmth by minimizing joints. Actual when solving the problem of rapid provision of housing, public procurement or a solid investor

3	Researchers from the University of Illinois at Urbana-Champaign, the Georgia Institute of Technology and Tokyo University	A new design in the style of origami can be used for the construction of buildings and bridges	Allows you to save on potential salaries of architects, designers. If there is an order and workers of the appropriate qualification is quite relevant for the construction of elite complexes
4	Design firm Maximus Extreme Living Solutions from Utah, USA	Victorian Prepper: A new tiny home on wheels that can withstand strikes	Savings on minimizing heat and storage at low volumes and strengths Actual for areas that are prone to frequent force majeure and availability of contract-contract
5	Danish company VELUX Group	New Velux roof window: more daylight, even more air (Fresh Air Roof window)	Savings on additional world reserves It is possible if there is an investment or an agreement with the supplier
6	Architectural company Aurora of Colorado	New eco-friendly and affordable prefabricated yard (Freedom Yurt Cabin)	Savings on the heat. Possible implementation at the conclusion of international projects
7	The world-renowned architectural company SOM, together with the National Laboratory of Occident (ORNL) from the US Department of Energy	New self-contained complex with 3D printed building and car	Savings by controlling the lighting and temperature modes. Actually in the structure of the construction and industrial group as a participant in corporate relations
8	Cheap construction from Chinese engineers The main material – a fairly strong mixture, which is based on cement, glass fiber and some other components	The main thing – it's a low cost. According to calculations of experts, one small house will cost 4800 dollars	Savings on the bias of losing heat at the expense of fiberglass. Probably with the presence of the customer and suppliers of the main material
9	New types of construction works	Low-rise buildings houses height of 1-2 floors	Savings on the account of autonomous heating. It is possible in the presence of cooperation with the firm of the provider for innovative technologies
10	Chinese company Broad Group	High-speed construction due to accuracy in logistics, large numbers of workers and skilful management. In addition, ready-made monolithic blocks are used, which are only installed in place	Savings on the heat by minimizing the joints. Realistic if the growth strategy is implemented

Source: Generated, generalized and adapted by authors on the basis of source processing [10, 11].

In addition, it is worth noting the expediency of considering energy savings not only as a source of passive income, but as a direction of energy management in Ukraine and the EU, which has already been confirmed by individual UN projects [12] and will be the subject of our further research.

Bibliography

- [1] Які є види енергоефективних будинків. ECO TOWN. URL: <https://ecotown.com.ua/news/YAki-ye-vydy-enerhoefektyvnykh-budynkiv> (дата звернення: 23.02.2019).
- [2] ЄС виділив 50 млн. євро для Фонду енергоефективності. ECO TOWN. URL: <https://ecotown.com.ua/news/YES-vydilyv-50-mln-yevro-dlya-Fondu-enerhoefektyvnosti> (дата звернення: 23.02.2019).
- [3] Автономні та резервні сонячні електростанції. Теплоціль: інженерно-монтажний центр. URL: <http://теплоціль.укр/avtonomnyye-i-rezervnyye-solnechnyye-elektrostantsii> (дата звернення: 23.02.2019).
- [4] Сонячні батареї (фотомодулі) в Україні: що це і як отримати від них енергію. ALTER AIR – інженерні системи). URL: <https://alterair.ua/uk/articles/solnechnyye-batarei-fotomoduli-v-ukraine> (дата звернення: 23.02.2019).
- [5] Аббасова С. Будинки майбутнього: хто і як створює енергоефективне житло в Україні. Економічна правда. 24 лютого 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/02/24/621932> (дата звернення: 23.02.2019).
- [6] 5 українських компаній, що створюють енергоефективне житло // ECO TOWN). URL: <https://ecotown.com.ua/news/5-ukrayinskykh-kompaniy-shcho-stvoryuyut-enerhoefektyvne-zhytlo> (дата звернення: 23.02.2019).
- [7] Модульні будинки Coodo – самодостатні конструкції для роботи і відпочинку. Вікна. URL: <http://vikna.if.ua/cikavo/52027/view> (дата звернення: 23.02.2019).
- [8] Будівництво модульного житла від IKEA. Pereguda: Construction Management). URL: <http://pereguda.com.ua/ua/novosti> (дата звернення: 23.02.2019).
- [9] Wayaland: плавуче місто з модульних пірамід від П'єрпаоло Лаццаріні // Dialog center.). URL: <http://www.dialogue.center/blog/wayaland-plavuchie-misto-z-modulnykh-piramid-vid-p-ierpaolo-latstsarini> (дата звернення: 23.02.2019).
- [10] Бондар-Підгурська О.В. (2015) Інноваційна політика будівельних підприємств малого і середнього бізнесу в контексті реалізації держпрограми "Житло для внутрішньо переміщених осіб в Україні". Електронний ресурс. Економічний вісник НТТУ "КПІ". 2018. №15. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/7943>
- [11] Бондар-Підгурська О.В. (2016) Науково-методологічні засади сталого інноваційного соціально орієнтованого розвитку економіки: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ. 531 с.
- [12] Стратегія розбудови національної системи моніторингу споживання енергоресурсів в Україні (2018): матеріали круглого столу (м. Київ, 25 липня 2018 р.). URL: <https://aea.org.ua/2018/07/strategija-rozbudovi-nacionalnoi-sistemi-monitoringu-spozhyvannja-energoresursiv-v-ukraini/#more-7162>

Сведения об авторах

1) Ф.И.О.	1. Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна Bondar-Podhurska Oksana Vasilivna
Место работы	ВУЗ Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли" Higher Educational Institution of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"
Должность	Доцент кафедры менеджмента Associate Professor of the Management Department
Ученая степень	Кандидат экономических наук Candidate of economic Sciences

Адрес	36000, ул. Коваля – 3, г. Полтава 36000, st. Kovaly – 3 Poltava
Телефон	+38 066-294-63-94 (моб.)
e-mail	Bondarpodgurskaa@gmail.com
2) Ф.И.О.	2. Юдичева Ольга Петровна Yudicheva Olha Petrivna
Место работы	Киевский национальный университет строительства и архитектуры Kyiv National University of Construction and Architecture
Должность	Доцент кафедры товароведения и коммерческой деятельности в строительстве Associate Professor of Department of Commodity and commercial activities in the construction
Ученая степень	Кандидат технических наук Candidate of technical Sciences
Адрес	03037, Воздухофлотский проспект – 31 г. Киев 03037, Povitroflotsky Avenue -31 Kyiv
Телефон	+38 066-293-71-37 (моб.)
e-mail	olga.iudicheva@gmail.com

АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА*

Досліджено та проаналізовано якість послуг, що надаються підприємством готельного господарства, що відіграє дедалі важливішу роль в управлінні прибутком. Визначено якість, як комплексну характеристику, що визначає попит на готельний продукт, а саме: його рівень, асортимент, соціальний статус гостей та їх бажання і готовність користуватися послугами готелю в майбутньому.

Ключові слова: підприємство готельного господарства, якість послуг, інновація, SWOT-аналіз, організаційна структура.

The quality of services provided by the hotel business, which plays an increasingly important role in profit management, is investigated and analyzed. Quality is defined as a complex characteristic that determines the demand for a hotel product, namely its level, range, social status of guests and their desire and willingness to use the hotel services in the future.

Keywords: hotel business enterprise, quality of services, innovation, SWOT-analysis, organizational structure.

Вступ. Економічна наука виходить із того, що прибуток – це функція якості й інновацій. В індустрії гостинності останні відіграють визначальну роль, адже є вагомим складовими цінності готельних послуг і визначають їх привабливість для споживачів.

Нажаль, багато вітчизняних готелів дозволяють собі про якість сервісу замислюватися в міру власного розуміння. Відсутність гарячої води, поламані меблі й викручені лампочки – мало не норма. Втім, посилення конкуренції не дозволяє тримати високі ціни при ненав'язливому рівні комфорту.

Актуальність дослідження полягає у тому, що, в практиці надання готельних послуг все більшу увагу приділяється оцінці їх якості. При цьому застосовується досить різноманітний інструментарій кабінетних і, так званих, "польових" досліджень. Зокрема, серед методів збору інформації розповсюдженими є: інтерв'ю, опитування, спостереження, панель, експертна оцінка, а також комбінації цих методів, що передують ефективному управлінню готельним господарством.

Аналіз літературних даних та постановка проблеми. Значний внесок у розробку питань побудови ефективної системи управління готельними підприємствами сприяли дослідження українських і зарубіжних вчених.

Питанням розвитку готельно-ресторанного бізнесу присвячена увага багатьох вітчизняних та закордонних авторів. Зокрема, питання щодо конкуренції в сфері готельно-ресторанного бізнесу та державного регулювання діяльності цих підприємств достатньо глибоко досліджені [1]. Економічні проблеми функціонування ринку готельних та ресторанних послуг досліджені в недостатній мірі. Полтавський регіон має певні особливості в готельній галузі. Загальновідомо, що Полтавщина є духовною столицею України. Це обумовлює необхідність ретельного додаткового дослідження функціонування готельних підприємств, для збільшення туристичного потоку та поліпшення якості обслуговування. Загально досліджуванні питання наведених вище науковців не дозволяють конкретизувати діяльність готельних господарств.

Відаючи належне напрацюванням економістів та спеціалістів з питань функціонування і розвитку готельних підприємств, слід зауважити, що для вітчизняного менеджменту

* С. С. Рибаківа старший викладач, "Полтавський університет економіки і торгівлі"
Н. В. Рогова к.т.н., "Полтавський університет економіки і торгівлі"

готельне господарство залишається малодослідженим об'єктом для певних областей України, які приймають велику кількість гостей, як наприклад Полтавщина. Підтвердженням доцільності таких досліджень займаються закордонні вчені, що показують, більш високі категорії готелів є більш інноваційними, ніж нижчі категорії готелів, а також необхідність розробки стратегії для готелів, які належать до певних готельних ланцюгових підприємств [2].

Дані дослідження були зібрані шляхом особистих анкет, на зразок анкетування у зібраних з 156 готелю менеджерами і власниками з німецьких і французьких кантонах, розташованих в Швейцарії з метою вивчення взаємозв'язків між інноваційністю, орієнтація на гостя, підприємництва та сервісу. Ці дані підтверджують аспекти попередніх досліджень, й надання деякі нових ідей досліджуючи орієнтацію гостя та інноваційність одночасно і показуючи, як ці фактори впливають на продуктивність готельної індустрії України [3].

Співробітники були ідентифіковані як потенційне джерело опору змінам (Окумуш і Hemmington, 1998), тому з цього дослідження ми оцінюємо сприйняття організаційних змін працівників прифронтових в готелях. У свою чергу, характер організаційних змін самих вносить значний вклад в стосунки працівників як в сторону організаційних змін і організаційної прихильності. Це дослідження також вказує на те, що співробітники визнають і стурбовані змінами в своїх готелях, припускаючи, що менеджери готелів повинні бути інформовані про впливу таких змін на готелях і йти про зміни реалізації дуже ретельно [4].

Компанії постійно потрібно змінюватись, щоб адаптуватися до змін навколишнього середовища, з тим щоб зберегти свої позиції на ринку, і тим більше. Зміни є невід'ємною частиною розширення ринку. Нинішні темпи технічного прогресу і зростаючої глобальної конкуренції дозволяє нам передбачити постійну потребу в зміні в майбутньому.

Незважаючи на це головний недолік в перевірці цієї теорії, модель залишається дуже популярною [5].

При розгляді тенденцій в американській готельній індустрії, Уайкофф і Sasser роблять висновок, що вона стає все більш зрілим. Деякі OFTHE показників включають ступінь концентрації і стратегія, прийнята деякими ланцюгами, щоб підкреслити зростання і знову підкреслити поліпшення якості пропонованих послуг [6].

Туристичні готелі, наприклад, в Тайвані фокусують свою увагу на підвищенні якості обслуговування гостей. Загалом, людський ресурс фірми – управління (HRM) практики можуть створити середовище, яке стимулює позитивну поведінку співробітників, тим самим підвищуючи якість обслуговування. Це означає, що поведінка сервісу тільки частково опосередковує взаємозв'язок між методами управління людськими ресурсами та якістю обслуговування [7].

Хоча важливість якості обслуговування була підкреслена в туристичній літературі, а саме досвід готельного господарства, було відносно мало уваги. Досвід може бути визначений як суб'єктивних особистісних реакцій і почуття, які відчують на собі споживачі при споживанні або використанні сервісу. Істотний вплив на оцінку споживчого попиту та задоволеності гостей відіграє вартість послуги [8].

Головною передумовою інноваційної стратегії є моральне старіння випускаємої продукції, послуг і технології. У зв'язку із цим кожні три роки на підприємствах варто проводити атестацію виробів, аналізувати ринок і канали розподілу товарів. Іншими словами, повинна проводитися рентгенограма бізнесу.

Мета та задачі дослідження. Метою роботи є аналіз та оцінка якості послуг, що надаються підприємствами готельного господарства.

Для досягнення поставленої мети були поставлені такі завдання:

1. Застосування методів спостережень;

2. Зібрання інформації про роботу персоналу підприємств готельного господарства за методикою "таємничого гостя";

3. Аналіз та удосконалення організаційної структури готельного господарства;

4. Застосування стратегії лідерства і подолання опору змінам в готельному господарстві.

Матеріали та методи дослідження надання якості послуг готельними господарствами. Для оцінки було застосовано перелік параметрів, що використовується для проведення аудиту готелів-членів Клубу готелів "The Hotels Club" (Росія). Запропонована система параметрів оцінюється за п'ятибальною шкалою. Результати спостереження показали в табл. 1, що за методикою Клубу готелів "The Hotels Club", якість послуг підприємств готельного господарства оцінюється на рівні 3,62 бали. Це складає 72,4 % від максимально можливого балу, а отже підприємства мають значні резерви щодо покращення якості обслуговування.

Таблиця 1

Алгоритм проведення спостереження якості послуг підприємств готельного господарства

Показник	Середній бал	У % до максимального балу
1. Зовнішній вигляд будівлі готелю	3,67	73,3
2. Приймання замовлень та бронювання	2,83	56,7
3. Проживання гостя	3,58	71,7
3.1. Обслуговування	3,65	72,9
3.2. Зовнішній вигляд персоналу	2,33	46,7
3.3. Інформація на ресепшині	4,25	85,0
4. Місця загального користування	2,78	55,6
5. Послуги, що надаються в готелі	3,42	68,3
6. Номери	4,04	80,7
6.1. Зовнішній вигляд номера	4,60	92,0
6.2. Постільна білизна	4,40	88,0
6.3. Інші елементи комфорту	4,33	86,7
6.4. Обладнання в номері	4,22	84,4
6.5. Інформація для клієнта в номері	3,00	60,0
7. Ванна кімната	4,14	82,9
8. Вимоги до "тіньового" персоналу (покоївки, інженерно-технічні робітники, інші)	3,17	63,3
9. Сніданок	3,50	70,0
Середній бал за всіма параметрами якості	3,62	72,4

Найгірше виглядає ситуація з прийняттям замовлень та бронюванням номерів (оцінка 2,83 бали), дотриманням зовнішнього вигляду персоналу (2,33 бали), станом місць загального користування (холів, коридорів, сходів тощо) (2,78 бали), а також інформаційним забезпеченням клієнтів у номері (3,0 бали). Ці складові обслуговування є надзвичайно важливими на початковому етапі перебування гостя в готелі, створюють враження про заклад, його імідж і значною мірою впливають на рівень привабливості послуг. Очевидно, виявлені недоліки не стимулюють попиту на послуги досліджуваного підприємства, обмежують можливості нарощення обсягу доходів та підвищення прибутковості діяльності [9].

За результатами проведеного спостереження побудовано профіль якості готельної послуги підприємств готельного господарства (рис. 1).



Рис. 1. Профіль якості послуг підприємств готельного господарства за методикою Клубу готелів "The Hotels Club".

Графічне зображення результатів спостереження дозволяє зробити ще один важливий висновок: найбільш серйозні недоліки в роботі підприємства стосуються організації управління його основною діяльністю і, зокрема, процесом надання послуг. Йдеться про те, що рівень обслуговування гостей на етапі приймання замовлень та бронювання номерів або асортимент послуг, що надаються в готелі, можна до певної міри покращити за рахунок ефективної організації обслуговування, не вдаючись до обтяжливих витрат. Разом з тим, удосконалення переважної частини елементів готельної послуги з метою створення комфортних умов проживання та відпочинку потребує перегляду концепції обслуговування, що потребує не лише значних ресурсних витрат, а й неординарних підходів до вирішення цього завдання.

Одним із принципів менеджменту якості (TQM) є безперервне вдосконалення, що ставить перед кожним господарюючим суб'єктом мету постійно покращувати процес та результати своєї діяльності для більш повного задоволення потреб споживачів і гостей, збільшення можливостей працівників, забезпечення високих, довгострокових доходів і скорочення витрат [10]. Інноваційний підхід при цьому полягає у використанні не тільки прогресивних інформаційних технологій, а й цілого комплексу нововведень за всіма напрямками управління (фінанси, персонал, маркетинг, технологія обслуговування тощо). Більшість із них можуть бути реалізовані за допомогою системи Kaizen – системи постійних, поступових поліпшень. Цей метод уперше описаний у 1986 р. у книзі Маасакі Імаї як один з найважливіших елементів успіху підприємства, фундамент його продуктивності і якості.

Незаперечною перевагою системи Kaizen є те, що постійний потік пропозицій з поліпшення не вимагає значних витрат різного роду, що необхідні при інноваціях. Крім

того, у цьому процесі може брати участь кожен працівник підприємства шляхом внесення пропозицій з поліпшення обслуговування гостей на основі власного досвіду, ідей, інформації. Головне, щоб ідеї та пропозиції призводили в кінцевому підсумку до підвищення прибутку готельного підприємства. Оскільки є два основних способи підвищення прибутку, то і Kaizen – пропозиції можна класифікувати за двома цільовими напрямками: ідеї, що сприяють підвищенню обороту, та ідеї, що сприяють зниженню витрат.

Основу плану розвитку підприємства готельного господарства завжди становлять результати ретельного обстеження зовнішнього і внутрішнього середовища його діяльності. Аналіз деяких аспектів діяльності готельних господарств показав, що керівництво готелю має загальне уявлення про зовнішні умови ведення готельного бізнесу, проте не усвідомлює в достатній мірі значущості та сили впливу окремих факторів на діяльність підприємства. Саме тому, на нашу думку, готельне підприємство не оцінює адекватно свої слабкі місця, з запізненням реагує на загрози зовнішнього середовища, не використовує потенційних можливостей активізації діяльності на основі наявного потенціалу. Це призводить до того, що готельне підприємство не враховує належним чином факторів господарювання, які, разом тим, мають значний вплив на його подальший розвиток.

Організаційна структура готелю є відображенням повноважень і обов'язків, які покладені на кожного її працівника [11]. Права та обов'язки керівництва визначаються виходячи із потреб задоволення бажань гостей через власні можливості і ресурси. Оперативні рішення спираються на чітко зафіксовану управлінську ієрархію. Відповідальність за прийняття загальних управлінських рішень покладається на вищу ланку управління. Підрозділи підприємств готельного господарства є функціональними ланками, кожна із яких використовує свою специфічну технологію, але всі разом вони мають одну загальну мету задоволення потреб гостей міста. Перш ніж розглянути організаційну структуру готельного господарства, слід звернути увагу на особливості управління підприємствами готельного господарства.

Сьогодні готельне господарство, як складова сфери послуг та індустрії гостинності, є однією з найбільших динамічних сфер економічної діяльності у світі. Управління в цій сфері здійснюється на загальних принципах, але при цьому враховується і специфіка діяльності готельних підприємств, характерні риси, галузеві проблеми та інше [12].

Передусім, слід враховувати особливості сфери послуг (рис. 2).

Ці три особливості роблять управління у сфері послуг більш складним з точки зору забезпечення ефективності.

Крім зазначених вище, існують особливості, що стосуються саме індустрії гостинності [13]:

- готельне підприємство – це "оселя поза оселею", тому воно працює 24 години на добу і 365 днів на рік;
- розміщення готельного підприємства визначається перш за все місцезнаходженням потенційного споживача;
- послуги гостинності мають комплексний характер і включають: розміщення, харчування, транспортне та екскурсійне обслуговування;
- оцінити якість послуг можна лише в процесі їх споживання;
- створення "запасів" послуг у період падіння попиту для їх використання при "піках" попиту не можливе, бо момент їх виробництва і реалізації співпадає у часі і просторі.
- сезонність попиту на послуги гостинності;
- великі підприємства у індустрії гостинності не типові;
- визначити якість послуг досить важко.



Рис. 2. Перелік особливостей сфери послуг

Менеджеру необхідно особливу увагу звертати на той факт, що у виробництві послуг, їх якості велику роль відіграє обслуговуючий персонал – люди. Отже, слід згадати особливості праці у індустрії гостинності [14]:

- результатом праці робітників готелю є не продукт а послуга. Використовуючи у своїй виробничо-експлуатаційній діяльності продукти матеріального виробництва працівники створюють та реалізують готельні послуги.
- наявність функцій виробництва, реалізації та організації споживання готової продукції та покупних товарів відображає особливості праці робітників комплексу закладу харчування;
- праця персоналу готельних підприємств характеризується безперервним графіком роботи, нерівномірністю навантаження впродовж року, місяця, тижня і навіть доби;
- чисельність персоналу залежить не від обсягу послуг, що надаються, а від місткості готелів;
- крім того, працівники готелів у своїй більшості виконують роботу пов'язану з постійною нервовою, розумовою напругою, та значним фізичним навантаженням. При наданні послуги відіграють велику роль особисті якості працівника;
- технологічний процес обслуговування мешканців потребує великих затрат ручної праці;

– ефективність праці робітника важко вимірювана, оскільки низька продуктивність може бути обумовлена відсутністю попиту з боку споживачів, а не поганою працею.

Керівники, зацікавлені у підвищенні продуктивності праці робітників і досягненні високих результатів діяльності, повинні шукати шляхи покращення умов праці, впроваджувати наукові основи праці, ефективні методи стимулювання підлеглих, тощо.

Збільшення кількості і якості послуг, пропонованих готелями, спрямоване на підвищення комфортності та безпеки перебування туристів. У готелях функціонують окремі підрозділи, які мають свою специфічну технологію робіт, але з метою покращення організації процесу обслуговування вони взаємодіють між собою, координують свою діяльність, адже основна мета – задоволення потреб клієнтів.

Орієнтація на майбутнє, постійний пошук шляхів покращення діяльності – ось основне завдання менеджерів готелів, якісне обслуговування сьогодні – це зростання попиту та доходів завтра, а значить зміцнення конкурентних позицій, забезпечення розвитку підприємства.

Джерелами впливу в процесі управління є керуюча система, її окремі ланки ступені управління, окрема людина та її діяльність.

Процес управління – це сукупність та послідовність цілеспрямованих дій керівника і всього апарату управління, щодо погодження спільної діяльності людей. Цей процес характеризує динаміку управлінської діяльності.

Процес управління характеризується методологічними, інформаційним, організаційним, економічним, соціальним та інформаційним змістом.

На попередніх етапах нашого дослідження було з'ясовано, що в підприємствах готельного господарства найчастіше лінійно-функціональна організаційна структура управління готелем. Проте, оцінка якості послуг засвідчила існування низки проблем в процесі обслуговування гостей готелю, переважна більшість яких обумовлені низькою ефективністю організації управління основною діяльністю закладу. З огляду на це, та враховуючи розміри готелю, а також відношення керівників і співробітників до окремих управлінських функцій, вважаємо за доцільне змінити структуру управління підприємством на лінійно-штабну. Крім того, з метою покращення роботи підприємств готельного господарства доцільно створити два нові підрозділи – відділ планування, та відділ маркетингу, основною функцією якого буде консультування керівництва з розробки стратегії та створення програм і планів господарської діяльності лінійних підрозділів.

Ефективність організаційної структури визначається ступенем реального внеску в досягнення мети при умові мінімізації пов'язаних з цим витрат та небажаних наслідків (рис. 3) [15].



Рис. 3. Умови ефективного функціонування організаційної структури.

Впровадження системи управління на основі ранжирування стратегічних завдань і створення відділу планування дозволить здійснити сприятливий вплив на господарську діяльність даного підприємства:

- буде реалізована система стратегічного управління, яка сприяє ефективній діяльності організації в довгостроковій перспективі;
- вище керівництво буде звільнене від повсякденної рутинної роботи, пов'язаної з оперативним управлінням виробництвом;
- до стратегічної діяльності та мислення буде залучене широке коло співробітників, що зумовить розвиток конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності готельного господарства, розширення номенклатури послуг.

Відділ планування також забезпечуватиме можливість підприємств готельного господарства:

- встановлювати стратегічні цілі та завдання діяльності підприємства;
- визначати стратегічні напрями розвитку підприємства;
- досліджувати зовнішнє середовище та розробляти прогноз його розвитку;
- надавати методичні рекомендації та технічну допомогу лінійним керівникам;
- залучати до тимчасової роботи зовнішніх експертів для розробок прогнозів, моделей розвитку і стратегічних рішень.

На сьогоднішній день на багатьох підприємствах та організаціях виникає питання: "Як правильно продавати?". Більшість менеджерів не акцентують увагу на цій проблемі та нав'язливо пропонують послуги. Як наслідок такого невмілого використання можливостей продавця, потенційний клієнт відмовляється від купівлі та прямує до безпосереднього конкурента підприємства. А тому саме маркетинговий відділ необхідний в організаційній структурі управління готельним господарством, який би створював стратегію ефективних продаж, яка б допомогла в майбутньому для ефективної діяльності готельного підприємства.

Стратегія лідерства готельними господарствами включає 6 основних етапів (рис. 4).

Запропонований аналіз ефективних продаж включає знання психології покупця, якість обслуговування торгового персоналу, технічну сторону представлення товару, процес укладення угоди та інше.



Рис. 4. Етапи стратегії лідерства готельними господарствами

Результати дослідження стратегії лідерства і подолання опору змінам готельними господарствами. З метою подолання такого опору, доцільно скористатися методом, що припускає послідовне здійснення 12 кроків [16].

Крок 1. Забезпечення підтримки змін всіма групами працівників. Широкому анонсуванню стратегічних змін повинно передувати одержання підтримки з боку провідних співробітників підприємства; проведення роботи по виявленню неформальних лідерів і залучення їх у процес формування сприятливого для реалізації стратегії організаційного клімату. Методи забезпечення підтримки відповідно до даного підходу ранжують у такий спосіб:

- запрошення до участі (дають співробітникам можливість ототожнювати себе із змінами, висловлювати своє бачення майбутнього підприємства);
- формальні і неформальні стимули – можливість одержати нові посади, зробити новий крок у кар'єрі, створити відчуття підвищення статусу тощо;
- ізоляція – застосовується по відношенню до людей, які є важливими для підприємства, але при цьому навряд чи будуть підтримувати зміни на початкових етапах їхньої реалізації;

– "вентилювання" – практика показує, що звільнення невеликого числа провідних працівників, не зважаючи на їхні знання і досвід, неспроможних з різних причин сприйняти зміни, є неминучим.

Крок 2. Формування стилю поведінки, орієнтованого на лідерство. У забезпеченні організування системи стратегічного управління на підприємстві особливе значення має стиль поведінки його керівників, а також те, як вони використовують механізми винагороди і покарання, якою термінологією оперують, як поведуться прилюдно. Спостереження співробітників за лідером особливо інтенсивне на початкових стадіях реалізації змін.

Крок 3. Навмисне використання символів і термінології системи стратегічного управління. Такими символами можуть бути "постійне поліпшення якості обслуговування", "елітарність послуг" та ін.

Крок 4. Визначення точки стабільності. Всі працівники підприємства повинні знати, що в процесі впровадження змін ніхто не має наміру відмовлятися від усіх цінностей минулого і зневажати досягнуте до цього. Відповідно в процесі пояснення необхідності змін лідерам варто визначити чітку і зрозумілу усім позицію щодо того, що змінюватися не буде.

Крок 5. Створення почуття незадоволення поточним станом. Як відзначає Д.Лоуренс, "люди не хочуть змін доти, доки вони не будуть переконані в неприйнятності поточного варіанту розвитку подій". На думку Д. Нейдлера, розуміння цієї неприйнятності повинне забезпечуватися як на інтелектуальному, так і на емоційному рівні.

У досягненні інтелектуального впливу важливе значення має надання інформації, що дозволяє бачити проблеми поточного стану. Д. Недлер підкреслює, що більшість людей має тенденцію оцінювати свою результативність досить високо, поки не зіштовхнеться з порівняльними цифрами ззовні.

Крок 6. Залучення співробітників у розробку та реалізацію системи стратегічного управління. Існують, як мінімум, три причини того, що участь якомога більшої кількості співробітників у розробці та реалізації стратегічних змін забезпечує успіх. По-перше, у процесі участі люди формують почуття "власності", що дозволяє сприймати зміни як щось безпосередньо пов'язане з їх працею. Відповідно успіх змін вони будуть сприймати і як своє особисте досягнення. По-друге, участь формує краще розуміння ситуації і проблем, а це є корисним для удосконалення організації роботи підприємства взагалі та особистої роботи працівників зокрема. По-третє, чим більше співробітників бере участь у впровадженні змін, тим більша ймовірність появи нових конструктивних ідей у відношенні того, яким чином можливо удосконалити систему управління підприємством.

Крок 7. Формування системи винагороди в підтримку змін. В даний час цей момент керівництвом готельного господарства, на жаль, ігнорується. Але авторитет змін, і отже, довіра до них значно знизяться, якщо системи оцінки і винагороди не будуть відповідати вимогам нової концепції управління.

Крок 8. Надання часу і можливостей для дистанціювання від стереотипів минулого. Вмотивованість рідко забезпечується миттєво. Співробітники повинні мати час для аналізу і адаптації до нових реалій. Це важливо ще й тому, що, як відзначає І. Ансофф, опір змінам обернено пропорційний періоду часу, протягом якого вони відбуваються.

Крок 9. Формування чіткого уявлення відносно майбутнього стану готельного підприємства та доведення його до відома всіх працівників. Практично неможливо управляти змінами, коли працівники не мають уявлення про те, на що конкретно вони спрямовані (у випадку ж, якщо це уявлення не сформоване у вищого керівництва, зміни стають просто небезпечними).

Крок 10. Використання інтегрального (системного) підходу. Будучи послідовниками так званого системного підходу, що припускає забезпечення відповідності між різними

організаційними сферами, можна відзначити, що кожна з них повинна розглядатися як можливість для поглиблення і прискорення змін.

Крок 11. Розробка спеціальних програм реалізації стратегічних змін. Зусилля керівництва підприємства не повинні концентруватися на керуванні поточним станом його діяльності та плануванні того, де воно опиниться в майбутньому. Важливим є ще один момент: як забезпечити цей перехід?

1) *Стратегічний план* – перед тим, як тривога і невизначеність паралізують персонал, необхідно мати план, що визначатиме зміст і послідовність дій, розподіл функцій і відповідальності між менеджерами.

2) *Менеджер реалізації стратегії.* Вкрай важливою є персоніфікація керівництва. Якщо один співробітник не буде наділений повноваженнями і відповідальністю за реалізацію стратегії, вона просто не буде успішною.

3) *Стратегічний бюджет.* Ефективна стратегія звичайно припускає великих витрат, включаючи час, навчання, використання зовнішніх консультантів, відволікання провідних спеціалістів від виконання своїх безпосередніх обов'язків та ін. Непродуманість питань, що стосуються ідентифікації та розподілу необхідних для реалізації стратегії ресурсів, може в підсумку обумовити виникнення значно більших витрат.

4) *Структури для реалізації стратегії.* Жоден менеджер не може ефективно функціонувати за відсутності допомоги і підтримки команди. Дуже ефективними можуть стати неформальні механізми, включаючи команди з проектування, експериментальні підрозділи.

Крок 12. Формування системи зворотного зв'язку. Навряд чи можна прогнозувати успіх впроваджених змін, якщо менеджери не розробили систему інструментів, що дозволяють на постійній основі перевіряти "температуру організації" і визначати, які елементи в ній працюють, а які ні. Ефективним при цьому є використання таких методів аналізу, як фокусні групи, опитувальні листи, а також формальні та неформальні інтерв'ю.

Обговорення результатів дослідження якості послуг надаваних готельними господарствами. Дослідивши зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства можна виділити сильні та слабкі сторони діяльності готельного господарства, для того щоб запропонувати стратегію розвитку [17].

Таблиця 2

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності готельних господарств

Переваги	Недоліки
1. Постійне розширення асортименту додаткових послуг. 2. Орієнтація на широке коло споживачів. 3. Стійкі конкурентні позиції. 4. Вигідне місцезнаходження. 5. Сучасний дизайн житлової групи приміщень. 6. Висока якість пропонованих послуг. 7. Весь обслуговуючий персонал має фірмовий одяг. 8. Обслуговуючий персонал відрізняється високою кваліфікацією, ввічливістю, тактовністю. 9. Автоматизована робота служби прийому і бухгалтерії. 10. Позитивний імідж підприємства.	1. Неактивна рекламна діяльність. 2. Падіння коефіцієнту завантаженості готелю. 3. Високий рівень витрат. 4. Мала площа номерів. 5. Недостатня інформаційна забезпеченість мешканців. 6. Низький рівень механізації праці покоївок. 7. Відсутність необхідної сучасної оргтехніки, офісної техніки, комп'ютерів. 8. Застаріла технологія управлінських робіт.

Після аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства розглядаються можливі стратегічні альтернативи [18]. На наш погляд, найбільш привабливою на сучасному етапі є стратегія поєднання альтернатив, тобто застосування альтернатив обмеженого зростання, зростання і скорочення для різних підрозділів підприємств готельного господарства.

Висновки.

1. Дана оцінка якості послуг, що надаються підприємствами готельного господарства. Проаналізовано та запропоновано зміну організаційної структури підприємств готельного господарства, за рахунок виділення двох додаткових структурних підрозділів: відділу планування та маркетингу.

2. Запропоновано використання стратегії лідерства підприємствам готельного господарства та подолання опору змін для удосконалення роботи підприємств, а також надання основних та додаткових послуг.

3. Розроблено теоретико-методичні підходи до оцінки впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на функціонування системи управління якістю в підприємствах готельного господарства.

4. Удосконалено методику оцінки ефективності управління якістю послуг у готельних підприємствах та визначення економічного та соціального факторів.

Бібліографія

[1] Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с франц. Под ред. проф. Я.В. Соколова, – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

[2] Лепейко Т.И., Котлик А.В. Методический подход к измерению результативности деятельности компании при оценке ее эффективности // Економіка розвитку. – 2008. – № 2. – с.13-16.

[3] Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: Підручник. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т – К.: КНТЕУ, 2005. – 823 с.

[4] Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О. Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К.: КНТЕУ, 2001. – 800 с.

[5] Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Перю с англ. 11-го изд. Т2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

[6] Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

Рогова Наталія Володимирівна
Кандидат технічних наук
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
вул. Ковалія, 3, м. Полтава, Україна, 36014
E-mail: nataljarogova@rambler.ru
Контактний тел.: 095-422-57-26
Кількість статей у загальнодержавних базах даних – 26
0000-0002-5189-9058

Роговая Наталия Владимировна
Кандидат технических наук
Кафедра отельно-ресторанного и курортного дела
Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"
ул. Ковалія, 3, м. Полтава, Украина, 36014

E-mail: nataljarogovaja@rambler.ru
Контактный тел.: 095-422-57-26
Количество статей в общегосударственных базах данных – 26
0000-0002-5189-9058

Rogovaja Natalja
Candidate of Technical Sciences
Department of Hotel and Restaurant and Resort Business
Higher Educational Institution of *Ukoopsilka* "Poltava University of Economics and Trade",
3 Koval str., 36014, Poltava, Ukraine
E-mail: nataljarogovaja@rambler.ru
Contact phone: 095-422-57-26

Рибаківна Світлана Сергіївна
Старший викладач
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи
Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
вул. Ковалюк, 3, м. Полтава, Україна, 36014
E-mail: srybakova31@gmail.com
Контактний тел.: 050-982-15-50
Кількість статей у загальнодержавних базах даних – 4

Рыбакова Светлана Сергеевна
Старший преподаватель
Кафедра отельно-ресторанного и курортного дела
Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли"
ул. Ковалюк, 3, м. Полтава, Украина, 36014
E-mail: srybakova31@gmail.com
Контактный тел.: 050-982-15-50
Количество статей в общегосударственных базах данных – 4

Rybakova Svetlana
Senior Lecturer
Department of Hotel and Restaurant and Resort Business
Higher Educational Institution of *Ukoopsilka* "Poltava University of Economics and Trade",
3 Koval str., 36014, Poltava, Ukraine
E-mail: srybakova31@gmail.com
Contact phone: 050-982-15-50

ДИГИТАЛЕН МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛНИТЕ МРЕЖИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ*

Резюме

Предмет на изследване в тази статия е същността и особените характеристики на дигиталния маркетинг в социалните мрежи на съвременния свят; начините на модифициране на маркетинговия микс, интегрирането на традиционния с дигиталния маркетинг и аргументирането представяне на актуален вариант на застрахователните продукти.

Ключови думи: традиционен маркетинг, дигитален маркетинг, дигитален свят, дигитален микс, застраховка здравна грижа, онлайн сигурност

JEL: D81

Summary

The subject of research in this study is the essence and specific features of digital marketing in the social networks of the modern world: the ways of modifying the marketing mix, the integration of traditional with digital marketing and the argued digital presentation of a current version of the insurance product – healthcare insurance.

Keywords: traditional marketing, digital marketing, digital world, marketing mix, healthcare insurance, online security

JEL: D81

Увод

Няколко са предизикателствата за написването на настоящата публикация на тема "Дигитален маркетинг в социалните мрежи за застрахователните компании". Първо, трактовката на неговата същност с акцент съвременни характеристики и актуална практическа потребност. Второ, изказани съображения и аргументи относно приложението на дигиталния маркетинг у нас и в застрахователната практика. Отчетени са и "добри практики" по пътя към клиентите". Актуалността на разглежданата проблематика в статията е в резултат от динамичните промени в информационните технологии и новите канали за разпространение.

Икономиката и икономическите отношения също претърпяват модификация. В миналото клиентът е бил ограничен в избора на стоки и услуги, поради оскъдното предлагане, докато днес той вече диктува правилата на пазара. С навлизането на дигиталния маркетинг се очертава и нов път към клиентите, което променя традиционната вертикална комуникация – едностранно от компанията към клиента в хоризонтална посока, където комуникацията се осъществява двустранно. Проблемът е актуален както за производствената сфера на икономиката, така и за сферата на услугите и определящо е предлагането и влиянието на потребителските предпочитания.

В икономическите отношения често използвана фраза е че "печели този който пръв стигне до потребителя". Достигането и печалбата са резултат на комплекс от действия, за които отговаря комуникационната стратегия в компанията, включваща реклама и стандартни подходи на традиционния маркетинг. Традиционните реклами от близкото минало не успяват да предадат ясни и въздействащи послания към потребителя. Стандартните подходи на традиционния маркетинг – сегментирането и позиционирането на пазара не работят толкова добре в новата среда на функциониране на компанията, която предоставя дигиталния

* Гл.ас. д-р Цветелина Андреева, катедра "Финанси".

свят. Потребителят на продукти и услуги от производствената сфера и сферата на услугите изисква нещо различно и впечатляващо.

Бизнес средата и конкуренцията, в която функционират компаниите става все по – непредсказуема в резултат на динамичните промени и високотехнологичното развитие във всички сфери. Клиентите вече са на "един клик разстояние" имат възможност да се усведомят, проверят, поръчат определена стока или услуга.

С все по- неограничения достъп до интернет, клиентът дори когато е на път може за определен час от деня да получи необходимата стока (например да си поръча вечеря).

Целта на настоящата разработка е да се покаже полезността на новите дигитални и информационни технологии и присъствието им във финансовия и застрахователен сектор.

Авторът отчита, че на този етап е трудно да се отчетат ползите или негативите в дългосрочен план, както и недостатъчната теоретична осигуреност и информационна обезпеченост.

Приетите ограничения в обхвата на изследването, изследователската рамка включва присъствието на дигиталните технологии на ниво застрахователно дружество, съобразно същността и особеностите на застрахователните продукти.

1. Същност и характеристики на дигиталния маркетинг

ИНТЕГРИРАНЕ НА ТРАДИЦИОННИЯ С ДИГИТАЛНИЯ МАРКЕТИНГ

Дигиталният маркетинг не е предназначен да замени традиционния маркетинг. Те трябва да съществуват заедно и взаимозаменяеми по "пътя на клиента".

Традиционно, маркетинга винаги започва със сегментация- разделянето на пазара на хомогенни групи въз основа на техните географски, демографски и поведенчески профили. Днес общностите или още социални мрежи са новите сегменти. За разлика от сегментите, общностите са естествено формирани от клиентите в рамките на граници, които те сами определят. Общностите от клиенти са имунизирани от спам и неподходящи реклами. Същност те ще отхвърлят дадена компания, която се опитва да пробие път в тези социални мрежи от връзки. В дигиталната икономика, клиентите са социално свързани помежду си в хоризонтални мрежи от общности.¹

Сегментирането и насочването към пазар са двата основни аспекта на традиционния маркетинг.

Дигиталният маркетинг е насочен към постигане на резултати, докато традиционният маркетинг се фокусира върху иницирането на взаимодействие с клиентите, чрез различни видове инструменти на традиционния маркетинг – реклама, интернет. С напредване на взаимодействието, клиентите изискват по-близки отношения с компаниите и започва да нараства значението на дигиталния маркетинг. Най-важната роля на дигиталния маркетинг е да води до действие и подкрепа. При първоначалните взаимодействия между компаниите и клиентите, традиционният маркетинг играе важна роля за повишаване на осведомеността и интереса.

МОДИФИЦИРАНЕ НА МАРКЕТИНГОВИЯ МИКС

Концепцията за маркетинговия микс се е развила, за да се приспособи към по-голямото участие на клиентите. Маркетинг микс (четирите П-та) трябва да бъдат предефинирани като четирите С-та: съвместно създаване (co-creation), валута (currency), обществено движение (communal activation) и общуване (conversation).² В дигиталния свят маркетинговия микс

¹ Годин, Сет, Маркетинг на позволение, ИК "Локус", 2010, стр. 30.

² Котлер, Ф., Маркетинг 4.0: Премаване от Традиционен към Дигитален маркетинг, 2017 г., стр. 59

използва нова концепция. В "свързания" свят, идеята е и двете страни активно да получават търговска стойност. Чрез повишаване на участието на клиентите, компаниите постигат прозрачност в комерсиализацията. Въпреки това, парадигмата свързана с продажбите също трябва да бъде променена. Традиционно, клиентите са пасивни обекти в техниките за продажба. Използвайки новата концепция на маркетинговия микс (четирите С-та), компаниите имат по-голяма възможност за оцеляване в дигиталната икономика.

Основополагащо в дигиталните технологии е интернет. Използването на интернет за рекламни цели е набрала популярност. Повечето от потребителите си служат с интернет, което им дава възможност да получат информация бързо и лесно. Поради липсата на географски бариери, на практика Интернет предлага отворена врата към целия свят. Това предлага множество и почти неограничени възможности, както за рекламодателите, така и за потребителите. Предимствата и недостатъците на интернет като традиционен маркетинг са представени таблично. (табл. 1)

Таблица 1

ИНТЕРНЕТ	
Предимства	Недостатъци
• Актуалност и гъвкавост • Интерактивност • Насоченост • Измеримост, възможност за оценяване	• Ниска спетен на разпространение • Ограничена степен на внушение в целия социално-демографски спектър

Изведените предимства и недостатъци са направени от автора, позовавайки се на литературния обзор.

Застрахователните компании, които искат да имат осезаемо присъствие в интернет и желаят да представят своите продукти и услуги по най-ясен и същевременно интересен и съдържателен начин, могат да се възползват от "добрите практики" и съвети от други браншове, които имат по- силно присъствие в дигиталния свят, отчитайки "добрите практики". Акцентът все повече се поставя върху социалните мрежи (социални медии) и начините за осъществяване на дигитален маркетинг в социалните мрежи.

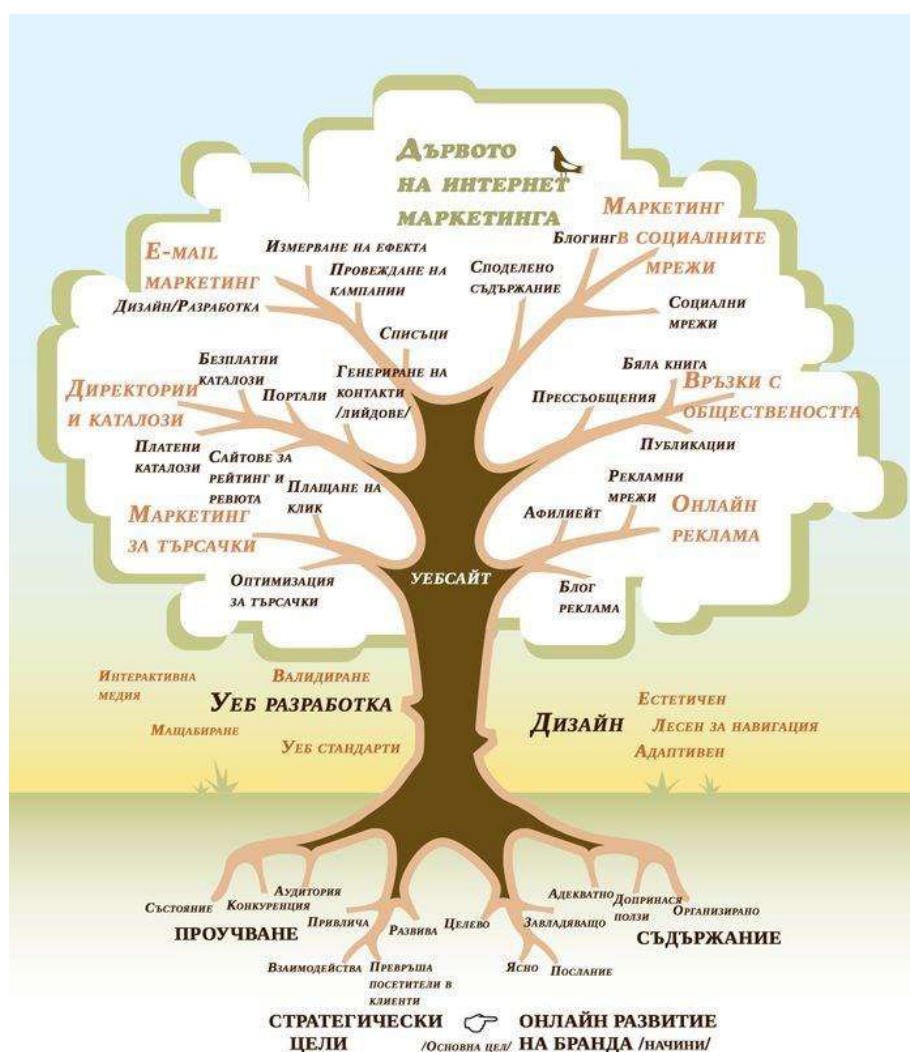
Много застрахователни компании инвестират средства в създаването на по- богато съдържание за своите уеб сайтове, блогове или страници в социалните мрежи. Те постоянно променят думите и изображенията, добавяйки постоянно още и още важни подробности и тествайки различни заглавия. Дори ако е разказана и най-добрата история на света, това няма автоматично да донесе съществени резултати, освен ако не се инвестира в пълноценна стратегия за това, как да се създаде стойност чрез това съдържание. Защото тъждественото "прекрасно разказана история = прекрасно съдържание" не е всичко, за да бъде един дигитален маркетинг успешен чрез съдържание. Този процес включва много различни тактики, които може да се разделят на три основни:

1. Как да бъде маркирано съдържанието на застрахователния продукт и какви канали на комуникация да се използват
2. Планиране на конкретните тактики за разпространение, които могат да се използват, за да се получи така, че съдържанието да е представено на потенциални потребители. Това може да включва партньорство с брокери и агенти за разпространение на съдържанието на застрахователни продукти през различни канали.

3. Разширяване обхвата на съдържанието, за да се създаде по-голяма стойност от това, което може да се постигне, като популяризиране чрез непосредствените си канали (Facebook, Twitter, имейл и т.н.).

За да бъде наистина успешен маркетингът чрез съдържание, трябва да се стреми към развитие на итеративна обратна връзка с клиента, където данните за резултатите се прегледат вътрешно и направляват стратегия и изпълнение. Всички те са от съществено значение за създаването на стабилна и ефективна програма за маркетинг чрез съдържание¹.

На тази инфографика е представен един условен модел на структурата на онлайн маркетинга и мястото на маркетинга в социалните мрежи, като част от него:²



Фиг. 1. Дървото на интернет маркетинга в социалните мрежи

¹ www.daireto.com

² www.daireto.com

2. Дигитални кампании в дигиталните мрежи на застрахователните компании

Мнозина клиенти влизат в сайтовете на застрахователните компании, но не всички купуват съответния застрахователен продукт. Например, клиента влизайки в сайта за имуществени застраховки, който съдържа много характеристики и специализирана информация често се затрудняват. Така той губи време, за да вликуне в материята, за да се запознае с разглеждания продукт. Ето тук е ролята на експерта по застраховане, който не може да бъде заменен само с описанията от сайтовете. Това е едно от съществените разлики между продажба на продукти и услуги и на застрахователни продукти, което произхожда от специфичната застрахователна тематика. За тънката между покритията на риска и изключенията не може да се добие ясна представа само от информацията в дигиталния свят. Безспорно, позиционирането на съответната застрахователна компания – уебсайт или социални мрежи засилват интереса и желанието на клиента към определен застрахователен продукт, но до решението за покупка е необходимо участието и на застрахователен експерт или консултант. Съществува в практиката и това в практиката и това да се привличат повече нови клиенти с по-ниски застрахователни премии, но това не трябва да е основно в застраховането, тъй като цената на застрахователния продукт задължително трябва да покрива риска.

НОВ ПЪТ НА КЛИЕНТА

Една от най-ранните и широко използвани рамки за описание на пътя на клиента е AIDA: внимание (attention), интерес (interest), желание (desire) и действие (action). Рекламата и начина на продажба трябва да привличат внимание, да инициират интерес, да засилват желанието, и в крайна сметка да водят до действие от страна на клиента.¹ Дерек Рукър от Училището по мениджмънт на Келог предлага модификация на AIDA, която той нарича четирите А-та: осъзнават (aware), отношение (attitude), действие (act) и повторно действие (act again). В тази по-скорошна рамка, етапите на интерес (interest) и желание (desire) се опростяват в отношение (attitude) и се добавя нов етап – повторно действие (act again). Целта на модифицираната рамка е да проследява поведението на клиентите след покупката и за измерване на задържането им като клиенти. Счита се, че действието на повторна покупка е силно доказателство за лоялността на клиентите и потвърждава качеството на услугата, предложена от компанията.²

В застраховането, и частност животозастраховането, дигитализацията е удачен начин за правилно взаимодействие между компании и клиентите

В предстоящото изложение на статията ще представим едно полезно участие за застрахователна компания в дигиталния свят, късащо застраховка Здравна грижа в сферата на животозастраховането, предложено от ЗЕАД БУЛСТРАД ЖИВОТ ВИГ.

Застраховка "Здравна грижа" е създадена, за да обезпечи достъпни и здравни грижи за клиента и възможности за ползване на широк спектър от медицински услуги на територията на България, като осигурява още повече възможности за грижа за здравето на служителите, а също така – и за близките им. Всеки клиент със застраховка "Здравна грижа" получава директен достъп до специалисти и лечебни заведения в страната за предпочитания пакет от услуги, който се персонализира допълнително според потребностите от здравна защита. Застраховката предлага допълнително здравно покритие осигурено от работодатели за служители и техните семейства с различни видове пакети и покрития.

¹ Kotler, Ph; Marketing from traditional to digital marketing, Wiler, 2016

² www.daireto.com

**ДИГИТАЛНО ПРИЛОЖЕНИЕ НА ЗАСТРАХОВКА ЗДРАВНА ГРИЖА
НА ЗЕАД БУЛСТРАД ЖИВОТ ВИГ В В ASSIST
КАТО НОВА АКТУАЛНА ВЕРСИЯ В ДИГИТАЛНОТО ПРОСТРАНСТВО**

В assist в нова актуализирана версия, която може да се проследи в няколко стъпки.

Първа стъпка С приложение В assist се пести ценно време – записва се онлайн час за преглед, заявява се възстановяване на разходи, изпращане на документи за заявяване на изследвания, запазва се ценна информация за застраховката и възможност да се генерира виртуално копие на застраховката.

Втора стъпка За регистрация се изисква идентификационен номер на картата, имена и e-mail. Приемане на всички условия за ползване, уведомление за поверителност, маркетингова комуникация.

Трета стъпка В секция лични данни има възможност да се промени телефон, e-mail или парола.

Четвърта стъпка В секция Застраховани лица позволява да се добавят други застраховани членове на семейството под 18 год.

Пета стъпка В секция банкови сметки може да се създаде списък от лични банкови сметки в лева, на които да се получават застрахователни обещания.

Шеста стъпка С няколко стъпки може да се запази час за преглед при специалист. След като се влезне в профила се вижда основното меню с всички секции на приложението. Секция заявяване на час за преглед предлага списък от лечебни заведения в цялата страна. Необходимо е да се въведе в кой град и лечебно заведение желае клиентът да се прегледа, както и какъв специалист е необходим. С въвеждането на дата и часовия диапазон, който е най-удобен за посещение на лекар. Важно е да се опишат симптомите, за да са сигурни В assist координаторите да намерят оптималното решение така и час за преглед, като бъде успешно потвърден.

Седма стъпка Възстановяване на разходи. За целта е нужно да се избере услугата, която е ползвана, както и дата на събитието, след това се заявя сумата, която е заплатена за съответната услуга и посочване на банкова сметка, по която желае клиентът да се преведе одобрената сума по разходите. Използвайки камерата на телефона или таблета, да се заснеме и прикачи снимка на всеки един от документи, необходими за възстановяване на съответния разход, като се следват стъпките в менюто. За да се продължи е необходимо съгласие чрез декларация за приложените документи и данни. Когато са изпълнени всички стъпки с бутон "потвърди", за да се изпрати заявката за възстановяване на разходи.

Осма стъпка В assist осигурява бързо и лесно да се изпрати заявление за високоспециализирани изследвания и необходими документи за предстоящото изследване, назначено от лекар. Нужно е само да се въведе вида на изследването, използвайки камерата на телефона или таблета, за да се снимат и прикачат документите. При необходимост с едно запитване може да се заявят и назначат няколко изследвания, както и да се добави коментар към заявката.

Девета стъпка Показва каква полезна информация за застраховката пази В assist. Ако клиентът желае да си припомни какво включва застрахователното покритие има достъп до тази информация денонощно.

Десета стъпка В секция заявени часове може да си припомни кога и къде и защо са записани часове за преглед. В assist пази тази информация до 48 часа. Заявените часове се подреждат по време така че да може да се открие информацията за тях. Приложението дава възможност директно да се запишат часове в календара на мобилното устройство, за получаване на напомняне.

Единадесета стъпка В архив на ползваните услуги се намира хронологията на възстановените разходи и ползваните абонаментни услуги. В assist пази тази актуална информация за услугите ползвани през последните три години, което подпомага клиента

Дванадесета стъпка Отнася се за секция документи и бланки, където се събира полезна информация – общи условия, декларация за уреждане на претенции, уведомления за поверителност, съществува секция за изпращане на файлове и линкова за сваляне на e-mail. В секция често задавани въпроси се откриват отговори на често срещани запитвания, свързани както с приложенията така и със застраховката "Здравна грижа".¹

Платформата, която е създадена в интернет и мобилното приложение за застраховка Здравна грижа предоставя по-лесен достъп до услугите. Положителното е, че администрирането по полицата е улесно с въвеждането на клиента при ползване на пакетите и изплащането на обезщетенията. Този завършен процес по управление на полицата е добър пример за това как дигиталния маркетинг може да се впише при позиционирането и продажбата на застрахователни продукти.

ДИГИТАЛНИ МАРКЕТИНГОВИ КАМПАНИИ НА ДЗИ ОЗ ЕАД

В дигиталния свят участват и други застрахователни компании – ДЗИ ОЗ ЕАД, които предлагат онлайн услуги. В предстоящото изложение са разгледани две услуги, приспособени към дигиталния свят.

ДЗИ въвежда изцяло дигитализиран процес на обработката на щети по застраховка КАСКО, позволяващ значително оптимизиране на времето за получаване на обезщетение – до 24 часа от подаването на документите за щетата, както и премахване на неудобствата с подаване на документи на хартия.

Пълната дигитализация обхваща четири етапа – подаване на уведомление за щета онлайн, изготвяне на опис на уврежданията от мобилни устройства, изготвяне на дигитално досие с всички съпътстващи документи и онлайн проверка на статуса по щета.

Процесът по обработка на щети по КАСКО "Бърза писта" позволява на клиентите да получат плащане до следващия работен ден или в рамките на 24 часа. За целта е необходимо клиентът да е представил на ДЗИ пълния комплект от изискуеми документи по щетата.

Работата със системата предоставя възможност за бързи и улеснени действия на служителите на компанията в рамките на процеса по управление на щетата и приключването ѝ в рамките на 24 часа.

Въвеждането на системи, специално разработени е само един аспект от процеса по дигитализация на услугите. Всяка година се наблюдава повишаване на търсенето на дигитални решения за клиентите.

Обхватът на новия процес включва щети с избран начин на уреждане "Експертна оценка" и изплащане на обезщетение по представени фактури.

От "Бърза писта" могат да се възползват също така и физически лица с добра история на щетимост, имащи право на доверен/официален сервиз, чиито автомобили са с леки увреждания – до 5 детайла, без части за подмяна. Общата стойност на ремонта не бива да надхвърля 1000 лв., като размерът на обезщетението се определя на база автоматична калкулация, заложена в системата.²

ДЗИ представя застрахователно покритие, касаещо онлайн сигурността на физически лица. В застрахователната полица тази услуга е част от съществуващата застраховка "Ком-

¹ www.bulstradlife.bg

² www.dzi.bg

форт за дома". Покриват се три основни риска и се прилага за физически лица при следните случаи:

- **Кражба на самоличност** – осигурява застрахователно покритие при кражба на самоличност, включително когато кражбата е онлайн (напр. създаване на фалшив профил с име и снимка, хакване на имейл или профил в социалните мрежи)
- **Спор с онлайн търговец**, който е регистриран в България, или с куриерска/пощенска служба, отговорна за доставката на продукт, закупен онлайн в случай, че продуктът:
 - е доставен счупен; в непълна окомплектовка; дефектен; не съответства на параметрите на поръчката (т.е. различава се по размер, цвят, материал и др.) или
 - не съответства на продуктовото описание на производителя или дистрибутора, посочено във формуляра за поръчката
 - не е доставен в срок до 10 календарни дни след изтичане срока на доставка, посочен от търговеца при потвърждение на поръчката
- **Увреждане на онлайн репутация**, представляващо клевета, обида или разкриване на личния живот на застрахования чрез използване на снимка, документ, видео материал или публикация в блог, дискуссионен форум, социална мрежа или уебсайт, което накърнява репутацията на застрахования поради характера или естеството на информацията.

Разширението на основното покритие към застраховка "Комфорт за дома" позиционира ДЗИ като компания, предлагаща на клиентите си допълнителни услуги с грижа за техния дом и личната им неприкосновеност онлайн.

С този подход се осигурява сигурност и спокойствие за клиентите. Дигиталният пазар е изключително динамично развиващата се среда за търговски взаимоотношения и е необходимо да се адаптира към променящите се нужди на потребителите. Този пазар, разбира се, има предимства, но и крие своите рискове. Компания добави към вече съществуващата застраховка "Комфорт за дома" освен възможността за защита на жилищните сгради и домашното имущество на клиентите, допълнителното бонус покритие "Онлайн сигурност". С него се подхожда индивидуално и с внимание към застрахованите лица, като им се предоставя възможност за защита онлайн. С това услугата става по-комплексна и атрактивна с внедряването на иновативното покритие.¹

Изводи

Новите технологии, които стимулират икономиката могат да доведат и до някои негативни последици. Приспособявайки се към новите технологии, повечето клиенти са едновременно развълнувани и притеснени. Например, автоматизирането на работата с знания не само е увеличило производителността, но и е довело до опасения от загуба на работни места. Най-значимата дилема за полезността на дигиталните технологии е причинена от мобилния интернет е, че дават възможност на клиентите да бъдат много по-добре информирани, отколкото в миналото. Мобилните телефони също могат да навредят, като отклоняват вниманието на хората от заобикалящата ги среда. Също така се акцентира, че чувството за свързаност с по-широка мрежа, често възпрепятства способността на хората да бъдат съпричастни към другите около тях.

Следователно, тъй като стремежът към дигитална икономика се засилва, клиентите копнеят за перфектното приложение на технологиите, което им позволява да се самоусъвършенстват, като същевременно стават съпричастни. Независимо от някои негативни последици, новият маркетингов подход към дигиталната икономика е необходим и осъзнат от повечето търговци за тяхното по-бързо приближаване към интересите на клиентите.

¹ www.dzi.bg

Заклучение

Дигиталните технологии са с най-голямо икономическо въздействие, включително мобилния интернет, автоматизацията на "работа със знания", облачните технологии, усъвършенстваната роботика, 3-Д принтирането и други. Те пораждаат нови дейности в икономиката, образованието (онлайн курсове), в медицината 3-Д и 4-Д скенерите, както и в социалните мрежи. Пример за приложимостта на облачните технологии в бизнеса и полезните ефекти при оптимизация на разходите в компанията са разгледани в статията на Деевски.¹ Друг пример е разгледан отново в статията на Деевски посветена на управлението на разходите.² Тези дигитални иновации доближават страните до устойчиво развитие и тяхното реално въздействие е отскоро. В основата на дигиталните технологии в маркетинговия подход е взаимодействието между компаниите и клиентите. Стилът и съдържанието при тяхното изграждане допълват свързаността за укрепване на клиентската ангажираност. Дигиталната икономика предефинира ключовите концепции на традиционния маркетинг. Традиционния маркетинг не е заменен от дигиталния, трябва да съществуват заедно по пътя на по-близки отношения между клиента и компанията. Дигиталния и традиционния маркетинг са предназначени да си взаимодействат, а крайната цел е да спечелят подкрепата на клиентите.

Темата за прилагане на съвременния дигитален подход наистина е сложна. Застраховането се слави като консервативна материя, но същевременно неговата вътрешна организация е динамична и комплексна работа. Въвеждането на дигиталния подход у нас е възможно, удачно и целесъобразно от застрахователните компании пред обществото за отчитане на положителното му влияние.

Използвана литература

1. Годин, Сет, Маркетинг на позволеното, ИК "Локус", 2010
2. Деевски, Стоян, (2019), "Облачните услуги: Управление и оптимизиране на разходите", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство
3. Котлер, Ф., Маркетинг 4.0: Преминане от Традиционен към Дигитален маркетинг
4. Deevski, Stoyan, (2016), "Cost allocation methods for Joint products and By-products", Economic Alternatives, Issue 1, 2016, University of National and World Economy, pp. 64-70
5. Kotler, Ph; Marketing from traditional to digital marketing, Wiler, 2016
6. www.bulstradlife.bg
7. www.daireto.com
8. www.dzi.bg

¹ Деевски, Стоян, (2019), "Облачните услуги: Управление и оптимизиране на разходите", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство

² Deevski, Stoyan, (2016), "Cost allocation methods for Joint products and By-products", Economic Alternatives, Issue 1, 2016, University of National and World Economy, pp. 64-70

ОБЛАЧНИ УСЛУГИ: УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ*

Резюме

Управлението и оптимизирането на разходите е предизвикателство пред широк кръг от бизнес организации във все по-конкурентната среда. Новите технологии предоставят и нови възможности за управлението на процесите в бизнес организациите и съответно управлението и оптимизирането на разходите. Важен пример за използването на нови технологии с цел оптимизирането на структурата на разходите са облачните услуги. Целта на настоящата разработка е да се дефинират и очертаят основни области, в които може да бъде ефективно използването на облачни услуги, да се посочи текущия статус и разпространение, да се направи анализ в кои други области могат да бъдат приложими и да се очертаят предизвикателствата пред преминаването от традиционни към облачни услуги. Тези въпроси са пречупени през призмата на управлението и оптимизацията на разходите. За целите на разработката е направена анкета сред ръководители в международни компании опериращи включително и в България.

Ключови думи: управление на разходите, структура на разходите, оптимизация на разходите, облачни услуги.

JEL: M41, M15, D24, D61

Resume

In today's competitive economic environment business organizations face the pressing challenges of management and optimization of their costs. New technologies present new opportunities for management of processes and cost optimizations respectively. Important example for a new technology that could be used to optimize cost structures is the cloud services. The purpose of this paper is to define the basic areas in which companies could use cloud services, to describe the current status and penetration of cloud services usage, to analyse what other services could be moved to the cloud and what are the challenges companies face in moving from traditional to cloud based services. These topics are linked to the cost management and optimization within the business organizations. For that purpose, a survey has been conducted among managers of international companies, having operations in Bulgaria.

Key words: cost management, cost structure, cost optimization, cloud services.

JEL: M41, M15, D24, D61

Въведение

Управлението и оптимизирането на разходите е предизвикателство пред широк кръг от бизнес организации във все по-конкурентната среда, в която извършват икономическа дейност. Много от тях изпитват трудности при намирането на нови полета, които да позволят оптимизирането на структурата на разходите си. От друга страна, в съвременния свят все повече икономиката се дигитализира и бизнесът зависи от и разчита на дигитални технологии и информационни системи. На много компании се налага да събират, съхраняват, обработват, анализират и управляват големи бази данни. Тези бази данни обикновено се съхраняват на сървъри, които от своя страна често изискват сървърни помещения със специални условия за средата, в която се намират, условия за достъп, поддръжка и т.н. Сървърите от своя страна следва да бъдат интегрирани с корпоративната ИТ мрежа. В същото време много компании използват софтуерни приложения в най-различни области -от стандартни офис и бизнес приложения до специфични и комплексни софтуерни решения, разработени специално за конкретната организация и за конкретната цел. Използването на софтуер е свър-

* Ас. д-р Стоян Деевски, Катедра "Индустриален Бизнес", Университет за Национално и Световно Стопанство, София, sdeevski@unwe.bg, тел: +359 885 861 392

зан с купуването на лицензи, с осигуряване на допълнително пространство в локалните сървъри, изграждане на подходяща ИТ среда, поддръжка и т.н.

Предимствата от дигитализацията в икономиката като цяло са безспорни и приложението на новите технологии намира отражение в най-различни сфери на бизнеса. Пример за присъствието на иновативните дигитални подходи в съвременната бизнес среда е разгледан в публикацията на Андреева – Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователните компании.¹ Друг пример, в който от дигитализацията могат да се извлекат ползи е разгледан в публикацията на Андреева. Там са описани потенциални положителни ефекти от сътрудничеството между банки и застрахователни компании. Дигиталната среда има потенциал да улесни тяхната дейност.² На ниво бизнес организация дигитализацията създава предимства, които пряко се проявяват, но в същото време тези процеси поставят и сериозни предизвикателства пред компаниите. Тези предизвикателства независимо дали са от оперативен или друг характер могат да бъдат измерени чрез допълнителните разходи, които компаниите правят във връзка с имплементирането и поддръжката на новите процеси и системи. От една страна промените в информационната и дигиталната среда създават допълнителни разходи за бизнес организациите. Това представлява сериозно предизвикателство за планирането и изпълнението на бюджетите. От друга страна новите технологии предоставят и нови възможности за управлението на новите процеси в компаниите и съответно управлението и оптимизирането на разходите.

Важен пример за използването на нови технологии с цел оптимизирането на структурата на разходите е популяризирането на така наречените облачни услуги.³ Облачните услуги са носител на съществена промяна в дигиталната икономика. Те трансформират и ще продължават да трансформират основни полета от бизнес операциите. Преглед на промените, които са настъпили в резултат на облачните услуги, както и бъдещото развитие на тази сфера от икономиката може да се намери в разработката на Сривастава и Кан.⁴

Целта на настоящата разработка е да се дефинират и очертаят основни области, в които може да бъде ефективно използването на облачни услуги, да се посочи текущия статус и разпространение, да се направи анализ в кои други области могат да бъдат приложими и да се очертаят предизвикателствата пред преминаването от традиционни към облачни услуги. Тези въпроси са пречупени през призмата на управлението и оптимизацията на разходите. За целите на разработката е направена анкета сред ръководители в международни компании, опериращи включително и в България.

Облачни услуги – края на началото

Според проведената анкета съществуват две общи мнения за облачните услуги. Едното е, че преходът е приключил и облачните услуги са тук, за да останат: всяка значима услуга е прехвърлена в облака, което прави пазарът по-стабилен. Второто е, че облачните услуги и технологии най-накрая се превръщат в нещо обичайно и се използват ежедневно и масово в предприятията и въпреки, че технологиите не са развити до такава степен, пазарът се насоч-

¹ Андреева, Цветелина, (2019), "Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователни компании", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство

² Андреева, Цветелина, (2016), "The partnership between banks and insurance companies in search of innovation for the business of both institutions and customers", Scientific journal Economics and Finance, pp. 126 – 128

³ Облачни услуги – от английски език "cloud services".

⁴ Srivastava, Priyanshu & Khan, Rizwan., (2018), "A Review Paper on Cloud Computing", International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering, pp 8 – 17.

ва точно към тях. Облачните услуги могат да се разделят на частни (администрирани вътре в компанията потребител), публични (услуги предоставяни от външен доставчик) и хибридни или мулти облачни услуги (частни облачни услуги свързани с външна ИТ среда). Назир предоставя детайлно описание на видовете облачни услуги и моделите на обслужване в своята публикация "Облачни услуги: Текущо развитие и предизвикателства пред изследваната"¹

Може да се направи обоснована аргументация, подкрепена с доказателства за всяко от двете мнения. В графата "вече използващи", може да се обобщи, че според данните от проведената анкета 84% от предприятията имат стратегия за използване на мулти облачни услуги и 94% използват поне малка част от тази услуги. В графата "предстои да използват", можем да споменем, че според Форестър², разходите за покупка на облачни услуги в световен мащаб ще нараснат от 146 милиарда долара през 2017 г. до 236 милиарда долара за 2020 г.

От тук може да се направи заключение и за по-нататъшното развитие на облачните услуги. Именно, голяма част от предприятията ще се насочат към използването на подобен вид услуги или технологии. Облачните услуги са в края на началото. Полагат се основите и предприятията имат широко възприети облачни услуги като инфраструктура и за приложения с общо предназначение.

Разбира се, все още предстои много дълъг път и работа за изграждането на вертикално ориентирани решения, базирани на облачни услуги. С настъпването на този процес, ще дойдат и огромни възможности за растеж.

Текущо състояние на облачните услуги

В някои категории приложения, установяването на облачните услуги е изключително успешно. Следните услуги се характеризират с успешно възприемане на облачни услуги:

Уеб Хостинг: Тази опция е много подходяща за облачните услуги, защото повечето компании използват обикновен или стандартен набор от технологии с отворен код, който може да бъде имплементиран много лесно. Пирамидата LAMP³ също е стандартен подход и доставчиците на облачни услуги могат лесно да свържат произволен брой виртуални сървъри с подобни стандартни компоненти по предвидим начин.

Хоризонтални приложения: За случаи, които не се характеризират със специфични изисквания в зависимост от индустрията на различните компании, използването на облачни услуги в някои приложения е изключително успешно. Пример за такива приложения са Salesforce и Workday.⁴ Тези доставчици на услуги са се съсредоточили върху предоставянето на услуга, която се отнася до широк кръг компании, така че да успеят да достигнат широк пазар чрез стандартен набор от функции.

Базова инфраструктура: Ако определени аспекти от корпоративната ИТ инфраструктура са сравнително стандартизирани, има голяма вероятност облачните услуги вече да съществуват там и потреблението им да е относително широко. Ефективността по отношение на стойността и структурата на разходите, както и широката приложимост правят облачните услуги лесни за продажба на компаниите. Облачните услуги променят и структурата на разходите. Например, традиционно компания, която има необходимост от съхранение на данни би инвестирала в сървър с определено пространство на хард диска и това би било

¹ Nazir, Moshin, (2012), IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR-JCE), Volume 8, pp. 14-22

² "Forrester Predictions: Ten Key Developments In Cloud Computing Shape The Industry In 2017" https://go.forrester.com/blogs/16-11-02-forrester_predictions_ten_key_developments_in_cloud_computing_shape_the_industry_in_2017/

³ Linux-Apache-MySQL-PHP

⁴ <https://www.salesforce.com/eu/>, <https://www.workday.com/en-us/homepage.html>

инвестиция с относително големи първоначални разходи, които биха били класифицирани като постоянни разходи за организацията. Алтернативно, при опцията за облачни услуги, компанията може да използва необходимото пространство в облака, като заплаща месечна такса, която зависи от пространството, което използва всеки месец. Така структурата на разходите става гъвкава, като постоянните разходи се превръщат в променливи. Това би улеснило управлението и оптимизирането им.

Прасад и Рамаватху, изследват и други области за приложението на облачните услуги, които са базирани на факта, че компаниите предоставящи облачни услуги разполагат с големи компютърни и изчислителни мощности, до които малки и средни компании не биха имали достъп действайки самостоятелно.¹

Следващата граница: Вертикални облачни решения и предизвикателствата пред миграцията към облачни услуги

Все още има много възможности за растеж. Проучване на InformationWeek за състоянието на облачните услуги показва, че 39% от ИТ мениджърите очакват да получат 50% или повече процента от необходимите им ИТ услуги в облака.²

Растежът би следвало да дойде от вертикални, специфични за отделните индустрии решения. В банковия, застрахователния, производството и много други сектори, множество специфични приложения още не са преместени в облака. Широки, подходящи за приложение в облака са: електронна поща, съобщения, решения за сътрудничество и конференции, съхраняване на файлове. Приемането и използването на този тип облачни услуги е доста високо сред предприятията.

Например, 47% от компаниите вече използват облачни услуги за съобщения, а едва 21% нямат планове да използват облака. За области, които се изискват вертикални облачни решения – като управление на веригата за доставки, управление на съответствието и управление на жизнения цикъл на продукта – навлизането в облака е много по-ниско. За управлението на жизнения цикъл на продукта само 9% от компаниите вече използват подобна услуга, а 60% нямат планове да го направят.

Доставчиците на облачни услуги не виждат вертикално интегрираните решения, като достатъчно голяма възможност за бизнес. А първоначалните разходи за мигриране на 20-или 30-годишна база данни в облака, са прекалено високи за ИТ мениджърите в тези индустрии. Трудностите са свързани и с това, че не може лесно да се "вдигне и измести" база данни и софтуер от досегашната ИТ среда в облака. Това се дължи на факта, че тези наследени системи са ръчно изработени с персонализирани бази данни. В някои случаи те представляват съвкупност от специфична за компанията информация трупана с десетилетия или натрупани знания за това как работи дадена индустрия или компания, какво изискват нейните партньори, как се държи пазарът и т.н. Тези системи често се намират в персонализирани центрове за данни, които нямат паралел в днешните облачни архитектури.

По същество идеята на услугата за данни в облака е, че архитектурата е стандартна и може да се увеличава или намалява, тъй като търсенето се променя. Това е възможно чрез създаване или унищожаване на нови инстанции. По подобен начин е лесно да се възпроизведе такава услуга от клиент до клиент. Преместването на високо персонализирана система в тази среда е сложен процес.

¹ Prasad, M. Rajendra & Ramavathu, Lakshman, (2013), "Cloud Computing : Research Issues and Implications", International Journal of Cloud Computing and Services Science, Vol 2, pp. 134 – 140

² <https://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/private-cloud-in-retreat-public-cloud-to-fore-report/d/d-id/1327926>

Следователно, има потенциал за компании за облачни услуги от голям мащаб, но обслужващи отделни индустрии: застраховане, банково дело, телекомуникации, нефт и газ и др. Тези специфични за индустрията решения ще осигурят ползите от мащаба, които само облакът може да осигури, но ще бъде адаптиран към уникалните нужди на компаниите във всяка индустрия. Това ще изисква задълбочени познания за съответните индустрии и желание да се работи в тясно сътрудничество с бизнес организациите потребители на тези услуги, особено в ранните етапи на адаптиране на решенията според нуждите. Такова развитие не се е случило още, защото, въпреки потенциалния пазар да е голям, трудностите са големи и необходимите специфични знания не са консолидирани.

Това се отнася и за създаването на облачни услуги за индустрии като производство, комунални услуги, търговия на дребно и т.н. За повечето компании в тези сектори миграцията на тяхната основна ИТ инфраструктура е нещо ново – облак или по друг начин и е дълъг процес. В резултат на това те са склонни да го забавят възможно най-дълго, усъвършенствайки съществуващата платформа и извършвайки допълнителни подобрения "на парче", доколкото могат.

Пример за трудности по приемане на нови технологии е застрахователната индустрия, която през последните две десетилетия е била свидетел на най-малко три вълни на компании, които са предлагали нови ИТ решения, но не са успявали да доведат до край започнатия процес. Историята е сходна всеки път: група застрахователни компании взема решение да въведе нова технология, която е предложена от доставчик на услуги. Клиентите се ангажират, но трансформациите се провалят или отнемат много повече време от очакваното.

Повече от технологии

Логичният въпрос е, какво ще е необходимо, за да могат повече компании да преминат към облачни приложения? Този въпрос не е само свързан с технологиите. Въвеждането на облачни услуги може да наложи и промени в бизнес процесите, и промени в организационната култура в бизнес организацията. Това създава и определени нови възможности. През последните няколко години разработката на софтуер се превърна от бавна, съвещателна и йерархична методика в нов, по-стандартизиран и гъвкав подход.

Целта на гъвкавото развитие е да се разделят големите проекти на по-малки допълнителни разработки. Внедряването на нови разработки на всеки две седмици, събирането на обратна информация, адаптирането към променящите се нужди в почти реално време и поддържането на разработчиците, които са тясно свързани с крайните потребители, води до по-добри резултати и по-големи ефективни промени във времето, отколкото да се опитва да се правят опити да се преразгледа цялата система и да внедри изцяло нова система на 12 или 18 месеца.

Подобен подход би могъл да помогне на доставчиците на облачни услуги да се разрастват, като същевременно помагат на клиентите си да преминат в облака. Вместо еднократна и всеобхватна промяна може да се възприеме подход на промяна "стъпка по стъпка" от наследената система към облачна система. Така организациите могат да внедряват облачни технологии постепенно, правейки всяка стъпка много по-постижима.

За тази цел е необходим по-гъвкав подход. Постепенното внедряване би следвало да увеличи успеваемостта при предоставянето на специфични за индустрията облачни решения. Тя може да даде възможност за съществени темпове на растеж в облачните технологии, тъй като индустрията, ще се премести в облака. Това би следвало да създаде големи възможности за доставчиците на облачни услуги, които могат да комбинират дълбоките познания в сектора и по този начин да създадат икономии от мащаба в предоставянето на облачни технологии. Това от своя страна би повлияло на ефективността и съответно на оптими-

зацията на разходите при компаниите потребители на този тип услуги. Тъкмо това е и причината да се счита, че епохата на облака е само в края на началото. Това е значителна промяна от гледна точка на ИТ архитектурата на компаниите, която има голям потенциал за подобряване на ефективността на бизнес организациите.

Анкетното проучване

През януари 2019 г. анкетирахме 59 технически специалисти и ръководни кадри в широк кръг от бизнес организации относно мнението им за използването на облачни услуги.

Методология

Проучването има за цел да интервюира технически специалисти от множество различни бизнес организации относно мнението им за облачните инфраструктури и желанието и намерението им да внедрят такива в организациите си. Участващите 59 специалисти варират от технически ръководители до мениджъри и практики, представляващи бизнес организации от различна големина и индустрии. Респондентите са както потребители на такива платформи (22%), така и представители на организации, които все още не ги употребяват. Следователно, може да се направи извод, че извадката е достатъчно представителна, за да даде изчерпателна перспектива за облачните услуги.

Моделът

Участващите в анкетата организации са разделени в няколко категории спрямо зрелостта им в използването на облачни услуги. Моделът обособява четири категории според четирите етапа на зрялост при използването на облачни услуги. Категориите са следните, започвайки от най-неопитните и стигайки до най-опитните в използването на такива услуги:

Наблюдателите са организации, които имат намерение да използват изчислителни платформи. Те разработват стратегии за адаптиране към облачните платформи и планират да използват приложения в облака, но все още не са ги въвели в действие. Тези участници желаят да оценят наличните опции и да определят кои приложения биха им били от полза.

Начинаещите тепърва са започнали да използват облачни платформи и работят в насока на изграждане на концепции или работят върху начални облачни проекти. Те искат да придобият опит в облака, за да могат да дефинират бъдещи проекти.

Средно напредналите потребители имат множество проекти и приложения, които вече са базирани в облака. Те се стремят към подобряване и разширяване на употребата на облачни ресурси.

Напредналите бизнеси използват облачните услуги в голяма степен и се стремят да оптимизират операциите в облака, а благодарение на тях – и структурата, и стойността на разходите си.

Резултати от проведената анкета

Анкетата включва организации от всички етапи на използване на облачните услуги. На база на нея са формирани няколко ключови констатации:

Извод 1: 83 процента от участниците имат намерение да използват мулти облачна стратегия

Делът на предприятията в анкетното проучване, които имат стратегия за използване на множество облаци е 83 процента, докато делът на тези, които обмислят хибридна стратегия за облак, е 57 процента. Наблюдава се обаче по-голям ръст в интереса към хибридни публични и частни облаци, отколкото към мулти облаци.

Извод 2: 93 процента от респондентите използват облачни услуги

Делът на респондентите в анкетното проучване, използващи поне един публичен или частен облак е 93 процента. 90 процента от тях използват публичен облак.

Извод 3: Компаниите отдават приоритет на баланса на публичните и частните облаци

На централизирания ИТ екип в корпорациите обикновено се възлага задачата да изградят хибридно облачно портфолио. Докато 32 процента от компаниите се ориентират към публични облачни платформи, 44 процента от тях насочват фокуса си към подход, балансиращ между публични и частни платформи.

Извод 4: Разходът за облачни услуги е значителен и продължава да нараства

С разширеното използване на облачните услуги, нарастват и разходите за тях. Тези разходи бързо стават значителна част от разходните пера на ИТ бюджетите, особено в по-големите компании. 22 процента от всички участници харчат около 120 хил. лв. годишно (10 хил. лв. месечно) за публични облаци, докато 34 процента от тях харчат около 60 хил. лв. годишно (5 хил. лв. месечно).

Малките и средните предприятия обикновено имат по-малки натоварвания – като резултат и по-малки сметки в облака (малко над 51 процента харчат по 6 хил. лв. годишно). Въпреки това 12 процента от малките и средни предприятия все още превишават 60 хил. лв. годишни разходи.

Компаниите не само използват повече публичните облачни платформи, но и планират по-бързо нарастване на разходите за използването на публични облаци (с 25 процента), отколкото разширяването на използването на частни облачни платформи (нарастване с 9 процента).

Извод 5: Компаниите изпълняват по-голямата част от задачите си в облака

Респондентите провеждат 77 процента от работните си задачи в облака, като 37 процента от работните натоварвания са в публичния облак, а 40 процента в частния облак.

Средните и малки предприятия извършват 75 процента от задачите си в облака, като 42 процента са в публични облаци и 33 процента – в частни облаци.

Извод 6: Централните ИТ отдели на компаниите са съсредоточени върху управлението и оптимизирането на разходите в облака

Голяма част от бизнес организациите (около 67 процента) вече имат централен облачен екип или облачен център, а други 22 процента планират да създадат такъв. Сред средните и малки предприятия само 30 процента имат централен екип от облачни специалисти.

За компаниите, най-важните отговорности на централните ИТ екипи са управлението и оптимизирането на разходите за облачни услуги (69 процента). Централните ИТ екипи също са фокусирани върху управлението, включително консултиране на приложения, подходящи за облак (61 процента), определяне на политики (58 процента) и използване на автоматизирани облачни политики (56 процента).

В рамките на предприятието се вижда, че по-голямата част от отговорността за управление и оптимизиране на разходите в облака пада върху централния екип на облака, както и върху екипа за инфраструктура и операции. Бизнес единиците е по-вероятно да притежават контрола върху бюджета за облачните услуги. ИТ финансите заемат равнопоставена роля в управлението на разходите, свързани с облачните услуги. Екипите за управление на софтуерни активи и за управление на доставчици все още не поемат съществена роля в управлението на разходите за облачни услуги.

Извод 7: Управлението на разходите в облака е най-голямото предизвикателство за бизнес организациите

Управление на разходите в облака и управление на облака са най-големите предизвикателства, независимо от етапа на зрялост на използването на облачни услуги. Като цяло, сложността на по-големите предприятия се превръща и в по-голям брой предизвикателства във всички области на бизнеса, но облачните разходи и управлението на облачната платформа заемат най-голяма част и фокуса в предизвикателствата – около 83 процента.

Управлението на софтуерните лицензи, които се изпълняват в обществени облачни среди, също се превръща в съществен проблем. Основни предизвикателства в тази област са породени от разбирането на разходите за лицензиран софтуер в облака, сложността на лицензионните правила в публичния облак и гарантирането на спазването на правилата.

Извод 8: Главният приоритет – Оптимизирането на разходите чрез облачни услуги

Оптимизирането на употребата на съществуващата облачна инфраструктура с цел оптимизирането на разходите за облачни платформи е с най-висок приоритет на бизнес организациите. Успоредно с това, компаниите се стремят да пренасят по-голямата част от задачите си в облачните платформи, така че да могат за сметка на разходите за използването на облачни услуги, да намалят разходите си за основна дейност с по-бързи темпове. Но предизвикателството за управление на разходите в облака нараства с увеличаването на обема и разнообразието на използваните облачни услуги.

Потребителите на облачни услуги не правят обаче всичко възможно, за да оптимизират разходите си, тъй като подценяват изразходваното количество пари за облачни услуги. Въпреки увеличения акцент върху управлението на разходите за облачни услуги, само малка част от компаниите са започнали да прилагат автоматизирани политики за оптимизиране на разходите в облачните платформи. Една такава политика би било изключването на неизползвани мощности или потребителски модели.

Друга опция за оптимизиране е увеличаването на използването на автоматизирани процеси и политики. Тези процеси и политики дават възможност за повишаване на ефективността и увеличаване на спестяванията, тъй като ръчните процеси и политики са трудни за наблюдение и прилагане.

В допълнение, потребителите на облаци не се възползват от всички налични отстъпки от доставчиците на облачни услуги.

Заключение

В заключение може да се обобщи, че в стремежа си да управляват и оптимизират структурата и нивото на разходите си, компаниите, увеличавайки използването на облачни услуги, се сблъскват с нови предизвикателства и фокусът се измества върху оптимизирането на разходите за управление на облачните платформи.

Проучването показва, че мулти облачните стратегии продължават да бъдат предпочитаната стратегия, като почти всяка организация използва облак на някое определено ниво на запознатост с облачните услуги, като продължава да расте въвеждането на облачна инфраструктура, било то в публични облаци, или в частни облаци. Все пак публичните облачни платформи продължават да бъдат предпочитани от предприятията, нараствайки с по-бързи темпове от частните.

Управлението на облачните платформи и разходите за тях са съществени предизвикателства пред компаниите, насочени към оптимизация на разходите чрез използването на облачни услуги. Компаниите все още се сблъскват с първоначалните трудности от въвеждането и организирането на употребата на облачни платформи. Те все още са неефективни в тяхното използване и много малка част от предприятията са успели да въведат автоматични процеси и политики, така че да адресират и елиминират тези проблеми.

Наблюдава се изместване на фокуса към ИТ екипите, които вече са важна част от процеса по оптимизирането на разходите и управление на облачните платформи, а също така и по организирането на бизнес процесите и направляването на бизнес единиците.

Зависимостта между въвеждането и използването на нови и повече облачните услуги, и резултатите по отношение на промяната на структурата и нивото на разходите, би било ползотворно поле за бъдещи теоретични и емпирични анализи.

Библиография

1. Андреева, Цветелина, (2019), "Дигитален маркетинг в социалните мрежи на застрахователни компании", К.М. Издание на Финансово-счетоводен факултет, Университет за Национално и Световно Стопанство
2. Андреева, Цветелина, (2016), "The partnership between banks and insurance companies in search of innovation for the business of both institutions and customers", Scientific journal Economics and Finance, pp. 126 – 128
3. "Forrester Predictions: Ten Key Developments In Cloud Computing Shape The Industry In 2017" – https://go.forrester.com/blogs/16-11-02-forrester_predictions_ten_key_developments_in_cloud_computing_shape_the_industry_in_2017/
4. Nazir, Moshin, (2012), IOSR Journal of Computer Engineering (IOSR-JCE), Volume 8, pp. 14-22
5. Prasad, M. Rajendra, Ramavathu, Lakshman, (2013), "Cloud Computing : Research Issues and Implications", International Journal of Cloud Computing and Services Science, Vol 2, pp. 134 – 140
6. Srivastava, Priyanshu & Khan, Rizwan., (2018), "A Review Paper on Cloud Computing", International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engineering, pp 8 – 17.
7. <https://www.salesforce.com/eu/>
8. <https://www.workday.com/en-us/homepage.html>
9. <https://www.informationweek.com/cloud/infrastructure-as-a-service/private-cloud-in-retreat-public-cloud-to-fare-report/d/d-id/1327926>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ*

Abstract

On the basis of research conducted by the World Economic Forum (WEF), the International Institute for Management Development (IMD), The Business School for the World (INSEAD), the World Intellectual Property Organization (WIPO), Cornell University, U.S. think tank "the Heritage Foundation", international organization "Transparency International" and World Bank it was justified the relationship between innovation-cluster development of national economic systems and their competitiveness. It was revealed that the countries with an innovation-oriented economy are the most competitive, maintaining a high level of wages and a high standard of living of population. It was established that innovation-oriented countries demonstrate a high level of innovation-cluster development. It was concluded that a high level of economic freedom of the country and a favorable business climate have a positive impact on its innovation-cluster development and level of competitiveness, while a high level of corruption impedes this process.

Аннотация

На основе исследований Всемирного экономического форума (ВЭФ), Международного института развития менеджмента (IMD), Международной бизнес-школы (INSEAD), Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Корнелльского университета, исследовательского центра США "Фонд наследия", международной организации "Transparency International" и Мирового Банка обоснована связь между инновационно-кластерным развитием национальных экономических систем и их конкурентоспособностью. Выявлено, что страны с инновационно-ориентированной экономикой наиболее конкурентоспособны, поддерживая высокий уровень заработных плат и высокий уровень жизни населения. Установлено, что инновационно-ориентированные страны демонстрируют высокий уровень инновационно-кластерного развития. Сделан вывод о том, что высокий уровень экономической свободы страны и благоприятный бизнес-климат оказывают позитивное влияние на ее инновационно-кластерное развитие и уровень конкурентоспособности, в то время как высокий уровень коррупции препятствует этому процессу.

В условиях обострения глобальной конкурентной борьбы между странами перед каждой из них возникает проблема повышения конкурентоспособности национальной экономической системы. В связи с этим существует необходимость в определении и усилении тех факторов, которые способствуют обеспечению конкурентоспособности экономической системы. Ныне ключевыми факторами повышения конкурентоспособности страны, кроме традиционных, должны стать инновационные, которые призваны способствовать возникновению и распространению новых знаний, системному развитию инноваций и созданию современной инновационной экономики.

Как свидетельствует мировой опыт, страны, успешно движущиеся вперед на основе инновационно-кластерного развития, имеют инновационно-ориентированную экономику, занимая высокие позиции в международных рейтингах конкурентоспособности. Поэтому формирование конкурентоспособной национальной экономики на инновационно-кластерной основе становится приоритетным и стратегическим заданием социально-экономической политики для большинства стран.

Уровень конкурентоспособности той или иной страны определяется различными международными рейтингами. Индекс глобальной конкурентоспособности, начиная с 1979 г.,

* аспирант Татьяна Онипко, Высшее учебное заведение Укоопсоюза "Полтавский университет экономики и торговли", tetianaonipko90@gmail.com

ежегодно рассчитывается Всемирным Экономическим Форумом (ВЭФ). В этом рейтинге лидирующие позиции на протяжении 2015-2016, 2016-2017 и 2017-2018 гг. занимали Швейцария, Сингапур, США, Германия, Нидерланды, Япония, Гонконг, Финляндия, Швеция, Великобритания, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Рейтинг отдельных стран мира согласно индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2015-2016 – 2017-2018 гг.

Страна	2015–2016 гг.		2016–2017 гг.		2017–2018 гг.	
	Место в рейтинге (140 стран)	Балл (1-7)	Место в рейтинге (138 стран)	Балл (1-7)	Место в рейтинге (137 стран)	Балл (1-7)
Швейцария	1	5,76	1	5,81	1	5,86
Сингапур	2	5,68	2	5,72	3	5,71
США	3	5,61	3	5,70	2	5,85
Германия	4	5,53	5	5,54	5	5,65
Нидерланды	5	5,50	5	5,57	4	5,66
Япония	6	5,47	8	5,48	9	5,49
Гонконг	7	5,46	9	5,48	6	5,53
Финляндия	8	5,45	10	5,44	10	5,49
Швеция	9	5,43	6	5,53	7	5,52
Великобритания	10	5,43	7	5,49	8	5,51
Норвегия	11	5,41	11	5,44	11	5,40
Франция	22	5,13	21	5,20	22	5,18
Китай	28	4,89	28	4,95	27	5,00
Эстония	30	4,74	30	4,78	29	4,85
Чехия	31	4,69	31	4,72	31	4,77
Польша	41	4,49	36	4,56	39	4,59
Италия	43	4,46	44	4,50	43	4,54
Румыния	53	4,32	62	4,30	68	4,28
Болгария	54	4,32	50	4,44	49	4,46
Украина	79	4,03	85	4,00	81	4,11
Молдавия	84	4,00	100	3,86	89	3,99

Источник: составлено автором на основе [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5]

Украина, заняв в 2015-2016 гг. 79 место в рейтинге среди 140 стран, в 2016-2017 гг. потеряла шесть позиций и переместилась на 85 место среди 138 стран. Вместе с тем, в 2017-2018 гг. Украина немного поднялась в рейтинге (81 место среди 137 стран) [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5]. В то же время Чехия и Польша, с которыми Украина традиционно имеет тесные внешнеэкономические связи, опережают ее в рейтинге конкурентоспособности. В частности, Чехия с 2015 г. по 2018 г. удерживает 31 место, а Польша в этот период поднялась с 41 места на 39. На протяжении последних трех лет Болгарии удалось подняться в рейтинге за счет улучшения макроэкономических показателей на пять позиций (с 54 места на 49) и тем самым попасть в топ-50 наиболее конкурентоспособных стран мира. В то же время Румыния за эти годы потеряла в рейтинге 15 позиций, опустившись с 53 места на 68 [1, с. 246]. Если отставание Украины от Болгарии в 2015-2016 гг. составляло 25 позиций, то в 2017-2018 гг. соответственно – 32. Среди постсоветских стран Украина уступила в рейтинге Эстонии, которая является членом Евросоюза. Например, если в рейтинге 2015-2016 гг. Эстония опережала Украину на 49 позиций, то в 2017-2018 гг. – на 52 [1, с. 7; 2, с. 6; 3, с. 5].

Вместе с тем, некоторые постсоветские страны, в частности Молдавия, отстают от Украины по уровню конкурентоспособности.

Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ имеет 114 составляющих, объединенных в 12 субиндексов и разделенных на три группы:

1. "Основные требования" (субиндексы "Институты", "Инфраструктура", "Макроэкономическая среда", "Здравоохранение и начальное образование");

2. "Усилители эффективности" (субиндексы "Высшее образование и профессиональная подготовка", "Эффективность рынка товаров", "Эффективность рынка труда", "Уровень развития финансового рынка", "Оснащение новыми технологиями", "Размер рынка");

3. "Инновационные факторы и факторы развития" (субиндексы "Уровень развития бизнеса", "Инновации").

Оценка субиндексов на 2/3 состоит из данных, полученных путем опроса респондентов, и на 1/3 – из статистических данных.

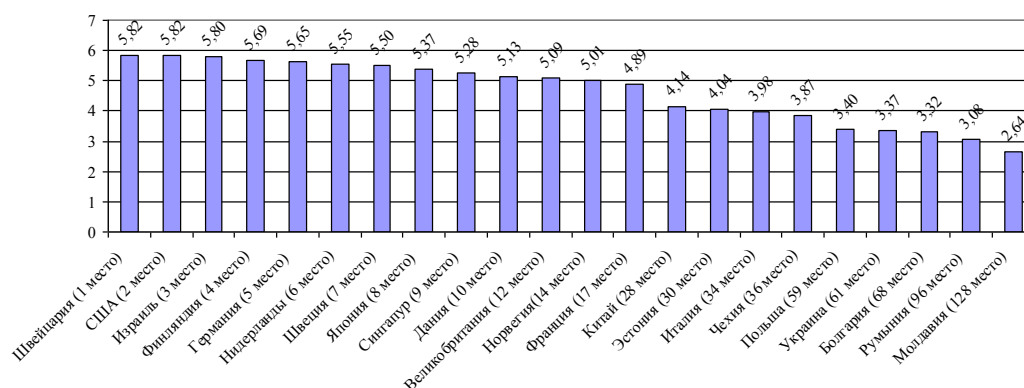
По данным ВЭФ, наиболее конкурентоспособными являются страны, которые относятся к инновационно-ориентированным экономикам, поскольку в структуре индекса глобальной конкурентоспособности удельный вес группы субиндексов "Основные требования" составляет 20%, соответственно группы субиндексов "Усилители эффективности" – 50% и группы субиндексов "Инновационные факторы и факторы развития" – 30%. Подтверждением этому является не только указанная выше десятка стран-лидеров, но и страны, которые попали в 2017-2018 гг. в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран, в частности Норвегия, Дания, Франция, Канада, Австрия, Южная Корея, Эстония [1, с. 326]. Эти страны находятся на стадии развития экономики, зависящей от инноваций, они способны поддерживать высокий уровень заработных плат и, соответственно, высокий уровень жизни; их компании конкурируют за счет инновационной продукции. В этих странах уровень ВВП на душу населения составляет более 17 тыс. долл. США [1, с. 320].

Украина, как и Азербайджан, Казахстан, Венесуэла, Монголия, Алжир, Кувейт, по данным ВЭФ, относится к экономикам, которые переходят от стадии факторно-ориентированной экономики к стадии экономики, ориентированной на эффективность. В структуре индекса глобальной конкурентоспособности этих стран удельный вес группы субиндексов "Основные требования" составляет 40-60%, группы субиндексов "Усилители эффективности" – 35-50% и группы субиндексов "Инновационные факторы и факторы развития" – 5-10%. В этих странах уровень ВВП на душу населения колеблется в пределах 2,000-2,999 долл. США. Например, в структуре индекса глобальной конкурентоспособности Украины "Основные требования" составляют 56,1%, "Усилители эффективности" – 37,9%, "Инновационные факторы и факторы развития" – 6,0% [3, с. 320]. Это свидетельствует о недостаточном инновационном развитии страны и, соответственно, низком уровне конкурентоспособности. В то же время, Болгария отнесена экспертами к экономикам, управляемых факторами эффективности, поскольку ВВП на душу населения составляет в стране 3,000-8,999 долл. США. Вместе с тем, Румыния находится в процессе перехода от второй стадии к третьей стадии, имея ВВП на душу населения от 9,000 до 17,000 долл. США. Это объясняется тем, что в структуре индекса глобальной конкурентоспособности Румынии "Основные требования" составляют 38,8%, "Усилители эффективности" – 50,0%, "Инновационные факторы и факторы развития" – 11,2% [1, с.320].

Одним из важных субиндексов является субиндекс "Инновации", который отражает инновационную составляющую той или иной страны. Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что странам, которые вошли в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира, присущ высокий уровень инновационного развития. Например, Швейцария в последние годы удерживает лидерство в рейтинге стран по уровню инновационного развития. Вместе с тем, благодаря инновационным факторам странам Скандинавского региона удалось в последнее

десятилетие значительно продвинулись в рейтинге стран по уровню конкурентоспособности и войти в двадцатку стран-лидеров.

Сравнительный анализ Норвегии и Украины согласно субиндекса "Инновации" свидетельствует о том, что первая обладает конкурентными преимуществами по таким составляющим этого субиндекса: "Способность к инновациям" (Норвегия – 18 место, соответственно Украина – 51); "Качество научно-исследовательских учреждений" (18 место, Украина – 60); "Расходы компаний на НИОКР" (18 место, Украина – 76); "Сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР" (20 место, Украина – 73); "Госзакупки высокотехнологичной продукции" (18 место, Украина – 96); "Наличие научных и инженерных кадров" (14 место, Украина – 25) [1, с. 227, 297]. Составляющая "Наличие научных и инженерных кадров" свидетельствует о наличии инновационного потенциала в экономике Украины, однако он требует эффективного использования и востребованности.

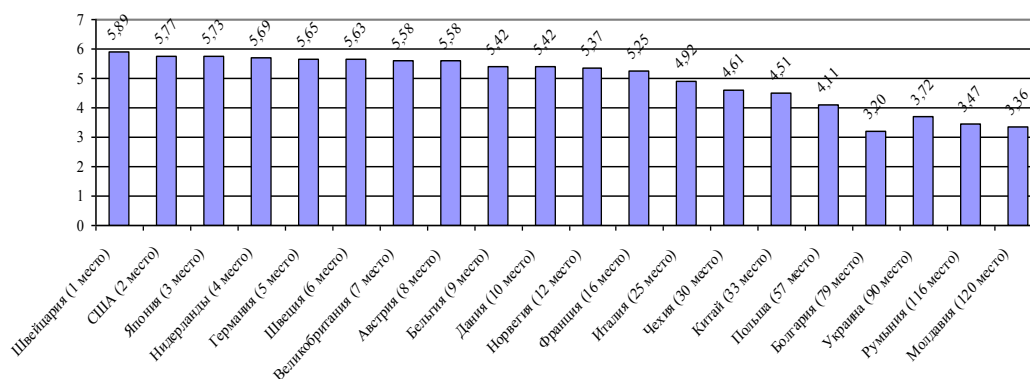


Источник: составлено автором на основе [1, с. 332]

Рис. 1. Рейтинг отдельных стран мира согласно субиндекса "Инновации" интегрального индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2017–2018 гг.

Согласно субиндекса "Инновации" Украину обгоняют не только Чехия и Польша, но и ряд постсоветских стран, в частности Эстония. Например, по данным ВЭФ 2017-2018 гг., Эстония опередила Украину на 31 позицию. По сравнению с Китаем, экономика которого ориентирована на эффективность, Украина согласно субиндекса "Инновации" уступает на 33 позиции [1, с. 332]. В то время, когда Китай, благодаря усилению факторов конкурентоспособности, в том числе инновациям, смог занять в 2017-2018 гг. 27 место в рейтинге конкурентоспособности, Украина не смогла подняться выше 81 [1, с. 326-327].

Поскольку инновационные факторы и факторы развития являются основой инновационно-ориентированных экономик, кроме субиндекса "Инновации" индекса глобальной конкурентоспособности стоит обратить внимание на субиндекс "Уровень развития бизнеса". Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что страны, в которых хорошо развит бизнес, имеют высокий уровень конкурентоспособности национальных экономических систем. В большинстве случаев значение субиндексов "Инновации", "Уровень развития бизнеса" и интегрального индекса глобальной конкурентоспособности вполне совпадают или же имеют минимальный разрыв. Это подтверждает, в частности, пример Швейцарии, США, Германии, Японии, Нидерландов, Великобритании, Дании, Швеции, Норвегии, Канады, Австрии, Франции и пр.



Источник: составлено автором на основе [1, с. 332]

Рис. 2. Рейтинг отдельных стран мира согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса" интегрального индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ, 2017–2018 гг.

Сравнивая результаты Украины с другими странами согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса" имеем такую картину: Германия опередила нашу страну на 85 позиций, соответственно Дания – на 80, Израиль – на 75, Чехия – на 60. Вместе с тем, Украине уступили некоторые постсоветские страны, в частности Молдавия – 30 позиций [1, с. 14]. Низкий рейтинг Украины, согласно субиндекса "Уровень развития бизнеса", вызван, прежде всего, низкими результатами по двум составляющим: "Природа конкурентных преимуществ" и "Уровень кластерного развития". Например, по оставяющей "Природа конкурентных преимуществ" Украина заняла в рейтинге ВЭФ 2017-2018 гг. 111 место, а по составляющей "Уровень кластерного развития", отражающей уровень развития бизнес-кластеров, – 108 [1, с. 297]. В то же время Великобритания, имея инновационно-ориентированную экономику, по данным ВЭФ, удерживает высокие позиции по обоим составляющим (6 место по уровню кластерного развития и 9 по природе конкурентных преимуществ), что положительно влияет на субиндекс "Уровень развития бизнеса" и соответственно на интегральный индекс глобальной конкурентоспособности страны [1, с. 300-301]. В свою очередь, Италия, экономика которой также инновационно-ориентированная, согласно показателя "Уровень кластерного развития" заняла 8 место в рейтинге 2017-2018 гг., а согласно показателя "Природа конкурентных преимуществ" – 12 [1, с. 157].

В целом рейтинг глобальной конкурентоспособности стран ВЭФ является важным комплексным рейтингом, нацеленным на исследование как можно большего количества факторов, способствующих повышению конкурентоспособности национальных экономических систем. По данным ВЭФ, среди препятствий ведения бизнеса во многих европейских странах с инновационно-ориентированной экономикой следует назвать налоговые ставки и проблемы с регулированием налогов. При этом уровень коррупции в этих странах обычно невысок. Например, в Швеции удельный вес проблемы налоговых ставок среди препятствий ведения бизнеса составляет 22,6%, соответственно Франции – 19,6%, Эстонии – 18,1%, Италии – 17,3%, Испании – 15,1%, Германии – 12,1%, Великобритании – 10,6%. Вместе с тем в Украине среди препятствий ведения бизнеса преобладают высокий уровень инфляции, коррупция и политическая нестабильность. Обращаем внимание на то, что в Великобритании и Японии коррупция практически равна 0%, поэтому не рассматривается как проблема, препятствующая ведению бизнеса. Если в Норвегии удельный вес коррупции среди препятствий ведения бизнеса составляет 0,2%, соответственно Австрии – 0,4%, Дании –

0,5%, Швейцарии – 0,6%, Франции – 1,8%, Эстонии – 2,2 %, Германии – 3,2%, Италии – 4,6%, Румынии – 11,7%, то Украине –13,9% [1, с. 296].

Ныне Украина пытается удерживать конкурентные преимущества благодаря факторам, касающимся прежде всего высшего образования и профессиональной подготовки. В частности, по составляющей "Охват высшим образованием" Украина, по данным ВЭФ, занимает 16 место (82,3% населения) среди 137 стран мира [1, с. 297]. Этот показатель свидетельствует о том, что Украина обладает мощным кадровым потенциалом, который, благодаря своим компетентностям, может найти применение в инновационных кластерах. Целесообразно отметить, что особенностями инновационного кластера являются высококвалифицированные кадры, а также тесное взаимовыгодное сотрудничество образования, науки и производства.

С 1989 г. Центром мировой конкурентоспособности при Международном институте развития менеджмента (IMD, Швейцария) разрабатывается ежегодный рейтинг конкурентоспособности стран, который публикуется в ежегоднике мировой конкурентоспособности "World Competitiveness Yearbook". В 2018 г. панель исследования состояла из 258 показателей, объединенных в четыре группы факторов конкурентоспособности: "Эффективность экономики", "Инфраструктура", "Эффективность власти" и "Эффективность бизнеса". 2/3 показателей – это национальные статистические данные и данные, аккумулированные международными исследовательскими организациями, 1/3 показателей – ответы респондентов той или иной страны [4].

В табл. 2 представлены данные о топ-15 конкурентоспособных экономик мира и Украины согласно рейтинга IMD за период 2014–2018 гг. В топ-5 наиболее конкурентоспособных экономик, по состоянию на 2018 г., вошли США, Гонконг, Сингапур, Нидерланды и Швейцария. В 2017 г. эти страны также находились в пятерке стран-лидеров по уровню конкурентоспособности, хотя отличались местами. Возвращение США на первое место связано с усилением групп факторов "Эффективность экономики" и "Инфраструктура". Получение Гонконгом второго места объясняется преимуществом по таким группам факторов как "Эффективность правительства" и "Эффективность бизнеса". В течение последних пяти лет Сингапур также удерживает высокие позиции благодаря группе факторов "Эффективность правительства". На протяжении последних пяти лет Нидерланды с 14 позиции в 2014 г. поднялись на четвертую позицию в 2018 г., поскольку эта страна демонстрирует преимущества по всем группам факторов.

Позиции в десятке наиболее конкурентоспособных стран, согласно рейтинга IMD, заняли страны Скандинавского региона, например Дания ("Эффективность бизнеса" и "Инфраструктура"), Норвегия ("Инфраструктура", "Эффективность бизнеса" и "Эффективность правительства") и Швеция ("Инфраструктура", "Эффективность бизнеса"). Для этих стран характерна высокая производительность частного сектора. Китай в 2018 г., благодаря группам факторов "Эффективность экономики" и "Инфраструктура" (инвестирование в инфраструктуру) на пять позиций улучшил свой рейтинг конкурентоспособности по сравнению с предыдущим годом и соответственно на 10 позиций по сравнению с 2014 г. [4]. В итоге страны, которые занимают высокие места в рейтинге конкурентоспособности IMD, имеют показатели выше среднего по всем группам факторов. Но при этом, одна экономика, например, делает упор на инфраструктуру как ключевой фактор, а другая – на эффективность государственной власти.

Украина, оказавшись на 59 месте в рейтинге 2018 г., отнесена к пятерке наименее конкурентоспособных стран мира. Украина в течение 2017-2018 гг. поднялась на одну позицию в рейтинге благодаря незначительному улучшению группы факторов "Эффективность бизнеса". В целом Украина на протяжении последних пяти лет в связи с нестабильностью в экономике и политике ухудшила рейтинг конкурентоспособности на 10 позиций [4]. Низ-

кими для Украины продолжают оставаться такие показатели как "Государственно-частное партнерство", "Права акционеров", "Венчурный капитал", "Фондовые рынки и финансовые риски". Неутешительными остаются макроэкономические показатели Украины, включая "ВВП на душу населения". Эксперты IMD, как и эксперты ВЭФ, отмечают усиление в Украине инвестиционных рисков, а также риска политической нестабильности.

Таблица 2

Рейтинг отдельных стран мира согласно индекса конкурентоспособности IMD, 2014–2018 гг.

Страна	2018 г. Место в рейтинге (63 страны)	2017 г. Место в рейтинге (63 страны)	2016 г. Место в рейтинге (61 страна)	2015 г. Место в рейтинге (61 страна)	2014 г. Место в рейтинге (61 страна)
США	1	4	3	1	1
Гонконг	2	1	1	2	4
Сингапур	3	3	4	3	3
Нидерланды	4	5	8	15	14
Швейцария	5	2	2	4	2
Дания	6	7	6	8	9
ОАЭ	7	10	15	12	8
Норвегия	8	11	9	7	10
Швеция	9	9	5	9	5
Канада	10	12	10	5	7
Люксембург	11	8	11	6	11
Ирландия	12	6	7	16	15
Китай	13	18	25	22	23
Катар	14	17	13	13	19
Германия	15	13	12	10	6
.....					
Украина	59	60	59	60	49

Источник: составлено автором на основе [4;5;6;7;8]

Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index) – это глобальное исследование инновационного климата стран мира и определение их рейтинга согласно показателя уровня развития инноваций. Исследование проводится с 2007 г. Международной бизнес-школой INSEAD (Франция), Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO) и Корнелльским университетом (США). Глобальный инновационный индекс рассчитывается как среднее значение двух групп показателей: 1) ресурсы и условия для проведения инноваций: институты; человеческий капитал и исследования; инфраструктура; развитие внутреннего рынка; развитие бизнеса; 2) практические результаты осуществления инновационной деятельности: развитие технологий и экономики знаний; результаты креативной деятельности. В 2018 г. глобальный инновационный индекс состоял из 80 показателей, характеризующих инновационный потенциал и результаты инновационной деятельности 126 стран мира [9, с. 10]. Эти показатели характеризуют состояние инновационного развития той или иной страны, включая политическую ситуацию, уровень развития образования, инфраструктуры и бизнеса.

По данным INSEAD, в десятку стран-лидеров в сфере инноваций вошли Швейцария, Нидерланды, Швеция, Великобритания, Сингапур, США, Финляндия, Дания, Германия, Ирландия (табл. 3). При этом Швейцария уверенно лидирует как в рейтинге наиболее инно-

вационных стран мира, так и в рейтинге конкурентоспособности. Впервые в топ-20 наиболее инновационных экономик мира вошел Китай. Если в 2016 г. Китай по уровню инновационности занимал 25 место в рейтинге, в 2017 г. – 22, то в 2018 г. – 17 [9, с. 12]. Стремительное продвижение Китая в рейтинге является отражением стратегического курса, взятого руководством страны на развитие инновационного потенциала мирового значения. С целью усиления конкурентных преимуществ в Китае происходит переход структурной базы национальной экономики на более наукоемкие отрасли, основанные на инновациях [10].

Таблица 3

Рейтинг отдельных стран мира согласно Глобального инновационного индекса INSEAD, 2016–2018 гг.

Страна	2018 г.		2017 г.		2016 г.	
	Место в рейтинге (126 стран)	Балл (0-100)	Место в рейтинге (127 стран)	Балл (0-100)	Место в рейтинге (128 стран)	Балл (0-100)
Швейцария	1	68,40	1	67,69	1	66,28
Нидерланды	2	63,32	3	63,36	9	58,29
Швеция	3	63,08	2	63,82	2	63,57
Великобритания	4	60,13	5	60,89	3	61,93
Сингапур	5	59,83	7	58,69	6	59,16
США	6	59,81	4	61,40	4	61,40
Финляндия	7	59,63	8	58,49	5	59,90
Дания	8	58,39	6	58,70	8	58,45
Германия	9	58,03	9	58,39	10	57,94
Ирландия	10	57,19	10	58,13	7	59,03
Япония	13	54,95	14	54,72	16	54,52
Франция	16	54,36	15	54,18	18	54,04
Китай	17	53,06	22	52,54	25	50,57
Норвегия	19	52,63	19	53,14	22	52,01
Эстония	24	50,51	25	50,93	24	51,73
Чехия	27	48,75	24	50,98	27	49,40
Болгария	37	42,65	36	42,84	38	41,42
Польша	39	41,67	38	41,99	39	40,22
Украина	43	38,52	50	37,62	56	35,72
Грузия	59	35,05	68	34,39	64	33,86
Белоруссия	86	29,35	88	29,98	79	30,39

Источник: составлено автором на основе [9, с. 20–21; 11, с. 16–17; 12, с. 14]

Украина согласно глобального инновационного индекса 2018 г. заняла 43 место среди 126 стран, тогда как в 2017 г. она занимала 50 место среди 127 стран и в 2016 г. – 56 место среди 128 стран, то есть в течение последних трех лет Украина продвинулась вперед в рейтинге INSEAD на 13 позиций [9, с. 10; 11, с. 11; 12, с. 14]. Это позволило Украине оказаться в топ-50 инновационных стран мира, обогнав некоторые постсоветские страны, в частности Грузию и Белоруссию. Однако, Украина продолжает уступать в рейтинге инновационно-ориентированным странам. Например, Швеция опережает Украину на 40 позиций, Япония – на 30, Эстония – на 19 [9, с. 10].

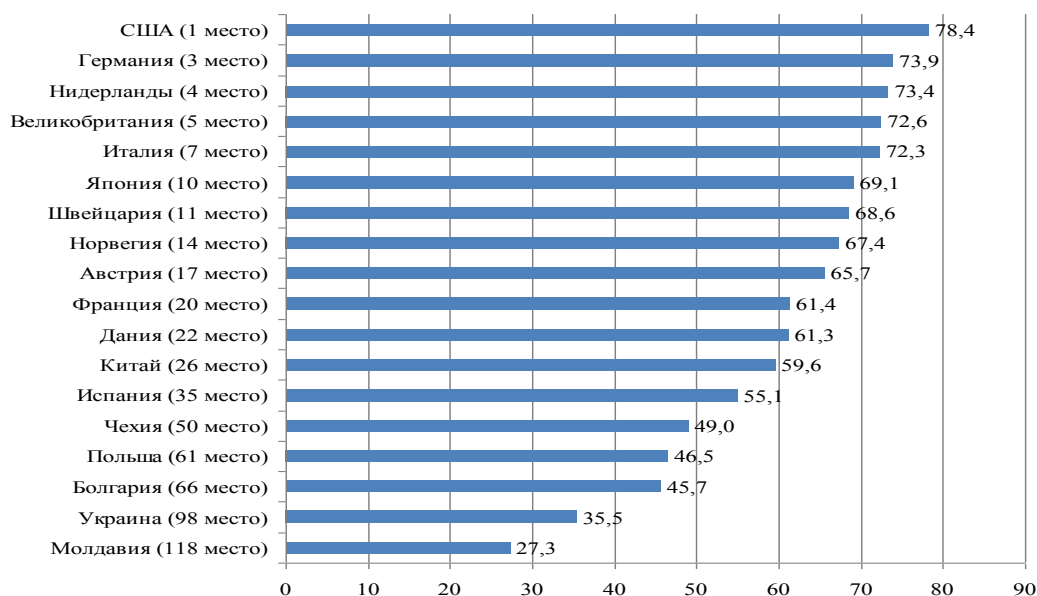
Лучшие показатели Украина традиционно демонстрирует в образовательной сфере, что соответственно влияет на общий инновационный индекс страны. По группе показателей

"Человеческий капитал и исследования" Украина в 2018 г. заняла 43 место в рейтинге. В частности, по показателю "Расходы на образование, % ВВП" Украине отведено в 2018 г. 26 место в рейтинге (5,9% от ВВП). Тем самым Украина обогнала по этому показателю такие постсоветские страны, как Грузия (3,8% от ВВП), Белоруссия (5,0% от ВВП), Эстония (5,5% от ВВП) [9, с. 227, 253, 256, 335].

Однако, согласно показателя "Общие расходы на НИОКР, % ВВП", Украина в 2018 г. заняла 62 место в рейтинге (0,5% от ВВП), тогда как, например, Болгария – 46 (0,8% от ВВП). Значение этого показателя для Украины является еще более низким по сравнению с инновационно-ориентированными странами. В частности, Южная Корея, по сравнению с Украиной, тратит на НИОКР в 8,4 раза больше, соответственно Швейцария – в 6,8 раза, Франция – в 4,4 раза, Норвегия – в 4 раза [9, с. 326].

Согласно показателя "Сотрудничество университетов и промышленности в сфере НИОКР" (группа показателей "Развитие бизнеса") Украине в 2018 г. отведено 70 место в рейтинге. Значение этого показателя является низким по сравнению с другими странами, в частности США опережает Украину на 68 позиций, соответственно Финляндия – на 66, Великобритания – на 64, Германия – на 63, Китай – на 43, Чехия – на 30 [9, с. 354].

По данным INSEAD, инновационно-ориентированные страны мира, например США, Германия, Великобритания, Италия, Япония, Швейцария, Норвегия, Франция, демонстрируют высокий уровень кластерного развития. Согласно показателя "Уровень кластерного развития" (группа показателей "Развитие бизнеса") Украина в 2018 г. заняла 98 место в рейтинге среди 126 стран [9, с. 335]. Украина, по сравнению с выше указанными странами, в значительной степени отстает (рис. 3). Существенно опережает Украину Китай, который попал в топ-30 стран по уровню кластерного развития. Обогнали Украину также такие страны как Чехия, Польша и Болгария. При этом последняя опережает Украину на 32 позиции [9, с. 225, 241, 335].



Источник: составлено автором на основе [9, с. 257, 298, 301, 325, 335–338]

Рис. 3. Рейтинг отдельных стран мира согласно показателя "Уровень кластерного развития" Глобального инновационного индекса, 2018 г.

Таким образом, исследование экспертами INSEAD инновационного климата Украины свидетельствует о наличии в стране как преимуществ, так и недостатков. Группы показателей "Институты" (107 место) и "Инфраструктура" (89 место) отрицательно влияют на общий инновационный индекс Украины. В частности, по показателю "Политическая стабильность" Украина занимает 123 место, по показателю "Эффективность правительства" – 102 [9, с. 335]. Если по показателю "Легкость открытия бизнеса" Украина занимала в 2016 г. 29 место в рейтинге, то в 2018 г. она ухудшила результат на 16 позиций (45 место), уступив Эстонии (10 место), Молдавии (20 место), Белоруссии (27 место) [9, с. 224, 253, 291]. Кроме того, Украина демонстрирует низкие результаты по группе показателей "Развитие рынка" (89 место). Прежде всего это касается показателей, связанных с инвестированием (115 место). Показатель уровня кластерного развития Украины остается слабым местом в группе показателей "Развитие бизнеса". Значение показателя "Расходы на НИОКР, % от ВВП" для Украины остается низким, что негативно сказывается на инновационно-кластерном развитии страны [9, с. 335].

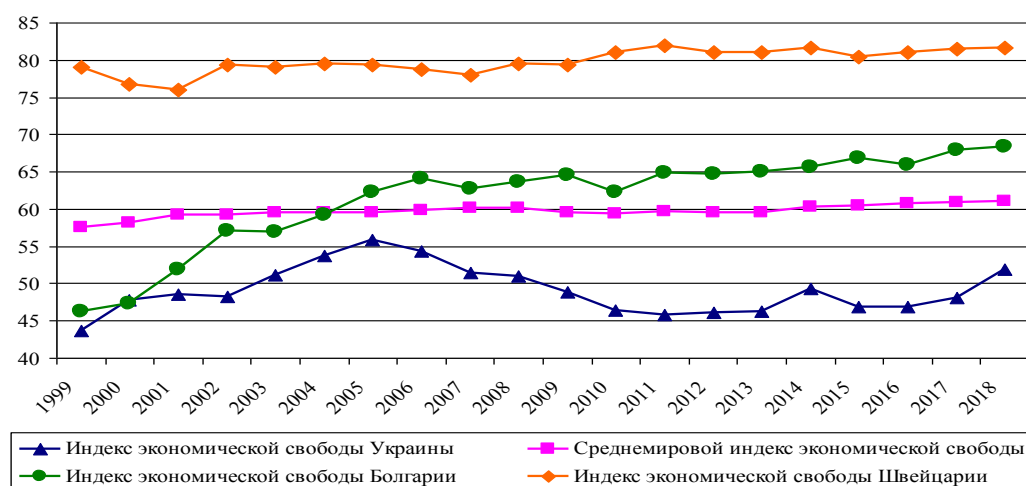
Ежегодный рейтинг стран мира по уровню экономической свободы с 1995 г. определяется американским исследовательским центром "Фонд наследия" ("The Heritage Foundation"). Индекс экономической свободы ("Index of Economic Freedom") рассчитывается как среднеарифметическое двенадцати показателей: 1) защита прав собственности; 2) эффективность судебной системы; 3) добросовестность правительства; 4) налоговое бремя; 5) расходы правительства; 6) фискальная свобода; 7) свобода бизнеса; 8) свобода труда; 9) монетарная свобода; 10) свобода торговли; 11) свобода инвестиций; 12) финансовая свобода. Каждый показатель оценивается в пределах 0-100 баллов. Чем выше балл, тем выше уровень экономической свободы. Страны, представленные в рейтинге, подразделяются на пять условных групп: "свободные" (80-100 баллов), "преимущественно свободные" (70-79,9 баллов), "умеренно свободные" (60-69,9 баллов), "преимущественно несвободные" (50-59,9 баллов) и "несвободные" (0-49,9 баллов) [13, с. 16].

В рейтинговой оценке, согласно индекса экономической свободы 2018 г., лидируют страны из свободной экономикой: Гонконг, Сингапур, Новая Зеландия, Швейцария, Австралия и Ирландия. К группе "преимущественно свободные" отнесены Эстония, Великобритания, Канада, Дания, США, Германия, Южная Корея, Япония и др. [13, с. 3]. Это свидетельствует о том, что в этих странах высокий уровень экономической свободы, что положительно влияет на их инновационное развитие и уровень конкурентоспособности. В таких странах наблюдается высокий уровень защиты прав собственности, например, в Сингапуре этот показатель равен 98,4 балла (из 100 возможных), соответственно Швеции – 92,6, Великобритании – 92,2, Канаде – 87,5, Японии – 86,0, Германии – 81,0 [13, с. 3].

Показатель "Свобода бизнеса", характеризующий условия для ведения бизнеса, является высоким (более 90 баллов) для Гонконга, Сингапура, Великобритании, Дании, Норвегии, Южной Кореи. Для таких стран как Швейцария, Эстония, США, Нидерланды, Швеция, Германия, Япония он составляет 70-90 баллов. По показателю "Свобода торговли" страны, как со свободной, так и преимущественно свободной экономикой, имеют высокие результаты, набрав более 80 баллов. Относительно показателя "Свобода инвестиций" 90 баллов и более имеют такие страны как Гонконг, Эстония, Великобритания, Дания, Нидерланды, Австрия; соответственно 80 баллов и более набрали Сингапур, Швейцария, Канада, Швеция, США, Германия, Финляндия. В целом значение индексов стран со свободной и преимущественно свободной экономикой превышают среднемировой индекс (61,1 балла) [13, с. 35-38].

На рис. 4 представлена динамика индексов экономической свободы Швейцарии (страна со свободной экономикой), Болгарии (страна с умеренно свободной экономикой), Украины (страна с преимущественно несвободной экономикой) и среднемировой индекс экономи-

ческой свободы за период 1999-2018 гг. Следует отметить, что Швейцария с 2010 г. уверенно вошла в группу стран из свободной экономикой, тогда как на протяжении 1999-2009 гг. она находилась в группе стран с преимущественно свободной экономикой. Такое продвижение, прежде всего, объясняется улучшением показателей "Свобода торговли" и "Свобода инвестиций". Вместе с тем Болгария с 2005 г. и донныне содержится в группе стран с умеренно свободной экономикой. Индекс экономической свободы Болгарии на протяжении 2005-2018 гг. превышает среднемировой индекс. Это объясняется улучшением показателей "Налоговое бремя", "Свобода бизнеса", "Монетарная свобода", "Свобода торговли".



Источник: составлено автором на основе [14]

Рис. 4. Динамика индекса экономической свободы отдельных стран мира согласно данных "The Heritage Foundation", 1999–2018 годы

Украина в рейтинговой оценке по индексу экономической свободы 2018 г. заняла 150 место среди 180 стран мира, набрав 51,9 балла и попав в группу стран с преимущественно несвободной экономикой [13, с. 420-421]. Продвижение страны в рейтинге за последний год объясняется, прежде всего, незначительным уменьшением налогового бремени. В течение 1999-2002 и 2009-2017 гг. Украина была отнесена к группе стран с несвободной экономикой, набрав менее 50 баллов. Зато в течение 2003-2008 гг. она была занесена в группу стран с преимущественно несвободной экономикой, набрав более 50 баллов [14]. Среди показателей индекса экономической свободы Украины 2018 г. лучшими оказались "Свобода торговли" и "Налоговое бремя". Вместе с тем, наиболее проблемными являются показатели "Добросовестность правительства", "Финансовая свобода", "Эффективность судебной системы", "Свобода инвестиций", "Государственные расходы", "Защита прав собственности" [13, с. 421]. Эксперты отмечают наличие существенных проблем в Украине в борьбе с коррупцией. Продолжает оставаться низким уровень инвестиционной и финансовой свободы, что негативно влияет на инновационно-кластерное развитие экономики.

Одной из главных проблем, которая может препятствовать инновационно-кластерному развитию национальных экономических систем и повышению их конкурентоспособности, является высокий уровень коррупции. Ежегодный рейтинг стран мира по индексу восприятия коррупции ("Corruption Perceptions Index") с 1995 г. определяется международной неправительственной организацией Transparency International. Уровень восприятия коррупции

оценивается по шкале от 0 (наиболее высокий уровень коррупции) до 100 баллов (отсутствие коррупции) [15].

Согласно рейтинга 180 стран мира по индексу восприятия коррупции 2017 г. низкий уровень коррупции характерен для Новой Зеландии, Дании, Финляндии, Норвегии, Швейцарии, Сингапура, Швеции, Канады, Великобритании и Германии. Эти инновационно-ориентированные страны набрали более 80 баллов из 100 возможных. В тридцатку стран, где зафиксирован невысокий уровень коррупции, вошли Гонконг, Австрия, Бельгия, США, Япония, Эстония, Франция. Некоторые страны, например, Дания, стабильно занимают лидирующие позиции в данном рейтинге. Отдельные страны, в частности Великобритания, на протяжении последних пяти лет продвинулась в рейтинге с 14 места (2013 г.) на 8 (2017 г.), соответственно Эстония – с 28 места на 21. Хотя Италия не вошла в топ-50 стран по индексу восприятия коррупции, однако в течение последних пяти лет она уверенно улучшает свои показатели: с 69 места (2013 г.) она поднялась на 54 (2017 г.). Такая же тенденция характерна и для Румынии, которая в течение указанного периода улучшила свой показатель на 10 позиций, переместившись в рейтинге с 69 места на 59. Среди постсоветских стран стремительными темпами в рейтинге улучшает свои результаты Белоруссия, поднявшись с 123 места в 2013 г. на 68 в 2017 г. [15].

В рейтинге стран по индексу восприятия коррупции 2017 г. Украина заняла 130 место среди 180 стран, существенно отстав от инновационно-ориентированных стран. Она продолжает отставать от таких постсоветских стран как Эстония, Литва, Латвия, Грузия, Белоруссия, Казахстан, Молдавия [15]. Не смотря на то, что в последние годы в Украине наблюдается нарастание общественного осуждения коррупционеров, происходит создание антикоррупционных органов, функционирует реестр электронных деклараций, внедрена система электронных закупок "ProZorro" стране пока не удалось сделать решительный шаг вперед по показателю индекса восприятия коррупции (ныне он равен 30 баллам), тогда как среднее мировое значение этого индекса составляет 43 балла [16]. Это объясняется такими обстоятельствами, как слабость политической воли руководства страны к решительной борьбе с коррупцией и наказанием взяточников, низким уровнем доверия к украинским судам и прокуратуре, существованием коррупционной составляющей в отношениях бизнеса и власти.

Ведение бизнеса ("Doing Business") – рейтинг стран по показателям создания ими благоприятных условий ведения бизнеса с целью обеспечения конкурентоспособности. Это исследование с 2002 г. осуществляется Всемирным Банком. Рейтинг базируется на десяти показателях: 1) регистрация предприятий; 2) получение разрешений на строительство; 3) подключение к системе электроснабжения; 4) регистрация собственности; 5) кредитование; 6) защита миноритарных инвесторов; 7) налогообложение; 8) международная торговля; 9) обеспечение исполнения контрактов; 10) решение проблемы неплатежеспособности. Первое место в рейтинге означает, что в стране созданы наиболее благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

В 2018 г. лидером по суммарному значению благоприятных условий для предпринимательской деятельности стала Новая Зеландия в рейтинге 190 стран мира "Doing Business 2018". В первую десятку стран с наиболее благоприятными условиями для ведения бизнеса вошли Сингапур, Дания, Южная Корея, Гонконг, США, Великобритания, Норвегия, Грузия и Швеция (табл. 4). К топ-20 стран в рейтинге отнесены такие инновационно-ориентированные страны как Эстония, Финляндия, Канада, Германия. Вместе с тем, в топ-30 стран в данном рейтинге оказались Австрия, Польша, Чехия [17, с. 4]. Это свидетельствует о том, что в этих странах созданы наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса.

Среди 190 стран-участниц рейтинга "Doing business" 2018 г. Украина, как и в предыдущие годы, продолжает отставать от многих стран мира. Например, от США отставание

Украины составляет 70 позиций, соответственно Швеции – 66, Эстонии – 64, Германии – 56, Чехии – 46, Италии – 30, Болгарии – 26 [17, с. 4].

Таблица 4

Рейтинг отдельных стран мира согласно 10 показателям "Doing business", 2018 г.

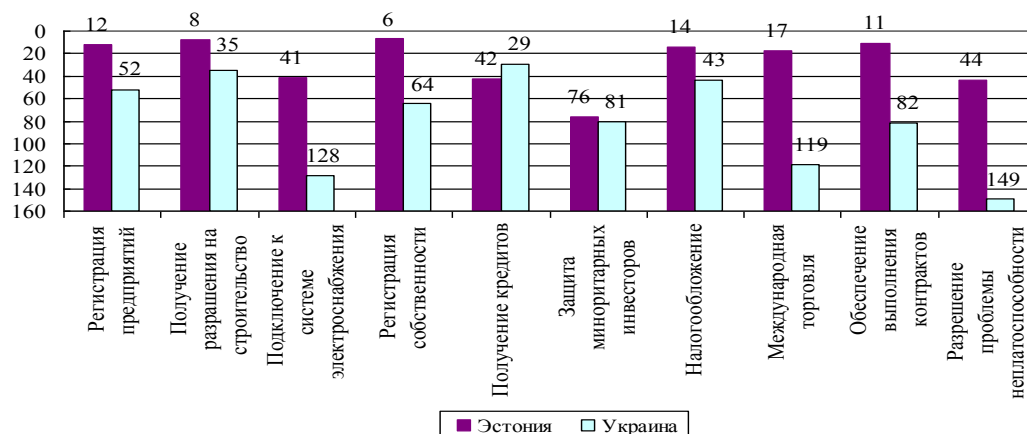
Страна	Место в рейтинге (190 стран)	№1*	№2*	№3*	№4*	№5*	№6*	№7*	№8*	№9*	№10*
Новая Зеландия	1	1	3	37	1	1	2	9	56	21	32
Сингапур	2	6	16	12	19	29	4	7	42	2	27
Дания	3	34	1	16	11	42	33	8	1	32	7
Южная Корея	4	9	28	2	39	55	20	24	33	1	5
Гонконг	5	3	5	4	55	29	9	3	31	28	43
США	6	49	36	49	37	2	42	36	36	16	3
Великобритания	7	14	14	9	47	29	10	23	28	31	14
Норвегия	8	19	21	23	14	77	10	28	22	8	6
Грузия	9	4	29	30	4	12	2	22	62	7	57
Швеция	10	13	27	6	9	77	29	27	18	36	16
Эстония	12	12	18	41	6	42	76	14	17	11	44
Германия	20	113	24	5	77	42	62	41	39	22	4
Польша	27	120	41	54	38	29	51	51	1	55	22
Чехия	30	81	127	15	32	42	62	53	1	91	25
Швейцария	33	73	62	7	16	68	108	19	38	45	45
Япония	34	106	50	17	52	77	62	68	51	51	1
Белоруссия	38	30	22	25	5	90	40	96	30	24	68
Молдавия	44	23	165	180	20	42	33	32	35	62	65
Румыния	45	64	150	147	45	20	57	42	1	17	51
Италия	46	66	96	28	23	105	62	112	1	108	24
Болгария	50	95	51	141	67	42	24	90	21	40	50
Украина	76	52	35	128	64	29	81	43	119	82	149

* Примечание. Показатели рейтинга и соответствующие номера: регистрация предприятий (№1); получение разрешения на строительство (№2); подключение к системе электроснабжения (№3); регистрация собственности (№4); получение кредитов (№5); защита миноритарных инвесторов (№6); налогообложение (№7); международная торговля (№8); обеспечение выполнения контрактов (№9); разрешение проблемы неплатежеспособности (№10).

Источник: составлено автором на основе [18]

Нами проведен сравнительный анализ основных показателей рейтинга Украины и Эстонии на основании того, что обе являются постсоветскими странами. Однако по данным ВЭФ, Эстония – это страна с инновационно-ориентированной экономикой, которая входит в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира и топ-30 наиболее инновационных стран мира. По оценкам международных экспертов, Эстония признана наиболее инновационной и конкурентоспособной среди постсоветских стран. Согласно данным "Doing Business 2018", Эстонии удалось получить преимущества над Украиной по 9 показателям из 10 (рис. 5). Наиболее высокие результаты Эстония в сравнении с Украиной имеет по показателям "Регистрация собственности", "Получение разрешения на строительство" и "Регистрация предприятий". В частности, по показателю "Регистрация собственности" Эстония опережает Украину на 58 позиций, по показателю "Регистрация предприятий" – на 40. Однако, по показателю "Получение кредитов" Украина обгоняет Эстонию на 13 позиций [17,

с. 160, 201]. По этому показателю Украина имеет высокий индекс уровня защиты кредитных операций по сравнению со странами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), поскольку в стране разработано необходимое законодательство, которое защищает кредиторов и заемщиков. Если в Украине индекс уровня защиты кредитных операций составляет 8 баллов из 12 возможных, то среднее значение стран-участниц ОЭСР – 6 [18].



Источник: составлено автором на основе данных Мирового Банка [17, с.160, 201]

Рис. 5. Позиции Эстонии и Украины в рейтинге "Doing business 2018" согласно 10 показателям

Наиболее сложными для украинского бизнеса являются "Решение проблемы неплатежеспособности", "Подключение к системе электроснабжения", "Международная торговля". Хотя для Эстонии, как и Украины решение вопроса подключения к системе электроснабжения требует прохождения пяти процедур, однако для первой затраты времени для подключения к электросетям составляют 91 день, а Украины – 281. Для сравнения: в Германии – 3 процедуры и 28 дней, Швеции – 3 процедуры и 52 дня, Грузии – 3 процедуры и 71 день, Польше – 4 процедуры и 122 дня [17, с. 162, 186, 196, 201].

По оценкам экспертов Всемирного Банка, по показателю "Международная торговля" первое место в рейтинге разделили между собой Дания, Австрия, Польша, Чехия, Румыния, Италия, набрав по 100 баллов каждая, тогда как Украина – 119 место (64,26 балла из 100). Низкий рейтинг Украины по этому показателю объясняется значительным количеством внешнеторговых процедур, сроком их прохождения и стоимостью. В частности, на оформление документов на экспорт в Украине тратится 96 часов, тогда как в Белоруссии – 4, Норвегии – 2, Великобритании – 1,5, Польше – 1 [17, с. 147, 160, 179, 201]. Если в Украине оформление документов на экспорт составляет 292 долл. США, то в Белоруссии – 140, Финляндии – 70, Молдавии – 44, Грузии – 35, Великобритании – 25 [17, с. 147, 201-202]. В Украине на оформление документов на импорт тратится 168 часов, в то время как в Казахстане – 6, Белоруссии – 4, Молдавии – 2, Польше – 1 [17, с. 170, 186, 201]. Если стоимость оформления документов на импорт в Армении составляет – 100 долл. США, Швейцарии – 75, Молдавии – 41, то в Украине – 212 [17, с.144, 201].

По показателю "Решение проблемы неплатежеспособности" Украине отведено 149 место в рейтинге, тогда как Эстонии – 44. Еще большее отставание Украины по данному показателю от топ-20 стран-лидеров, в частности Финляндии – на 147 позиций, США – 146, Германии – 145, Норвегии – 143, Дании – 142 [19].

В целом можно свидетельствовать об определенной положительной динамике рейтинга "Doing business" для Украины, поскольку ей удалось с 152 места (183 страны) в 2012 г. подняться до 76 в 2018 г. (190 стран). Это стало возможным благодаря показателям "Получение кредитов" и "Получение разрешения на строительство" [17, с. 201].

Таким образом, международные рейтинги подтверждают существование тесной связи между уровнем развития бизнеса, науки, образования и инноваций и конкурентоспособностью национальных экономических систем. Анализ международных рейтингов, отражающих уровень конкурентоспособности стран мира, показывает, что наиболее конкурентоспособными являются страны, которые движутся вперед на основе инновационно-кластерного развития. В таких странах созданы благоприятные условия для ведения бизнеса; существует высокий уровень экономической свободы; для них характерен низкий уровень коррупции; налажено сотрудничество университетов и бизнеса в области НИОКР; развит венчурный капитал; создан благоприятный инвестиционный климат; осуществляется защита прав собственности. Вместе с тем, существует ряд факторов, которые негативно влияют на конкурентоспособность национальных экономических систем, в том числе политическая и макроэкономическая нестабильность, высокий уровень коррупции, вероятность столкновения с финансовыми и инвестиционными рисками, что негативно отражается на инновационно-кластерном развитии и препятствует достижению ими существенных конкурентных преимуществ.

Bibliography

- [1] The Global Competitiveness Report 2017–2018. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2018. 381 p. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
- [2] The Global Competitiveness Report 2016–2017. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2017. 383 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
- [3] The Global Competitiveness Report 2015–2016. Insight Report. World Economic Forum. Ed. Professor Klaus Schwab. Switzerland. Geneva, 2016. 385 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
- [4] IMD World Competitiveness Rankings 2018. URL: http://www.icegec.hu/download/publications/imd_icegec_website-2018_eng_final.pdf
- [5] IMD World Competitiveness Rankings 2017 Results. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/competitiveness-2017-rankings-results/>
- [6] IMD World Competitiveness Scoreboard 2016. IMD World Competitiveness yearbook 2016. URL: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
- [7] IMD world competitiveness ranking 2015. URL: <https://www.ceda.com.au/CEDA/media/ResearchCatalogueDocuments/PDFs/26528-PressReleaseWCC2015FINAL.pdf>
- [8] IMD World Competitiveness Scoreboard 2014. IMD World Competitiveness yearbook 2014. URL: https://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf
- [9] The Global innovation index 2018. Energizing the World with Innovation. 11th edition. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 385 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf
- [10] ГИИ 2018 г.: Китай стремительно ворвался в двадцатку лидеров; Швейцария, Нидерланды, Швеция, Соединенное Королевство, Сингапур и США удерживают ведущие

позиции в годовых рейтингах. Сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2018/article_0005.html

[11] The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. Tenth edition. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 433 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf

[12] The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation. Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). 422 p. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf

[13] Index of Economic Freedom 2018: promoting economic opportunity and prosperity. The Heritage Foundation, The Wall Street Journal Dow Jones & Company, Inc., 2018. 470 p. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf

[14] 2018 Index of Economic Freedom. Graph the data. Сайт "The Heritage Foundation". URL: <https://www.heritage.org/index/visualize>

[15] Corruption perceptions index 2017. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017

[16] Индекс сприйняття корупції 2017. Сайт "Transparency International Україна". URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-korupsiyi-cpi-2017/>

[17] Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. 15th edition. A World Bank Group Flagship Report. Washington, 2018. 303 p. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingbusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

[18] Благоприятность условий ведения бизнеса. Украина. Группа Всемирного Банка Doing business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine>

[19] Рейтинг стран. Группа Всемирного Банка Doing business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

