

ISSN 1561-6894

NR 6(195) 2019

Nauka i Studia

Przemysł
Nauka i studia
2019

Wydawca: Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Redaktor naczelna: Prof. dr hab. Koretskiy M.H.

Zespoły redakcyjne:

dr hab. Jerzy Ciborowski
dr. hab. Antonova L.W.,
dr. hab. Dacij N.W.,
dr. hab. Bova T.W.,
dr. hab. Elżbieta Zawadzki,
dr. hab. Rudrkievich I.V.,
dr. hab. Sychenko W.W.,
Katarzyna Szuszkiewicz,
dr. hab. Aneta Lukaszek-
Solek ,
dr. hab. Adam Lichota ,
dr. hab. Arkadiusz Klimczyk,
dr. hab. Agnieszka
Malinowska ,
dr. hab. Grzegorz Seweryn ,
dr. hab. Lech Adamus ,
dr. hab. Marcin Apostol

Redakcja techniczna:

Irena Olszewska,
Irina Schaschenko,
Grażyna Klamut.

Dział sprzedaży:
Zbigniew Targalski

**Adres wydawcy i
redacji:**
37-700 Przemyśl, ul.
Łukasińskiego 9
☎(0-16) 658 32 10

e-mail: paha@rusnauka.com

Druk i oprawa:

Sp. z o.o. «Nauka i studia»

Cena

54,90 zł (w tym VAT 22%)

Wszelkie prawa zastrzeżone.

*Żadna część ani całość tej publikacji nie może być bez zgody
Wydawcy – Wydawnictwa Sp. z o.o. «Nauka i studia» – reprodukowana,
Użyta do innej publikacji.*

© Kolektyw autorów, 2019

© Nauka i studia, 2019

EKONOMICZNE NAUKI

Мельник Л.Л.,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

РІВЕНЬ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ІНДИКАТОР ДОСТАТНОСТІ СПОЖИВАННЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ПРОДОВОЛЬСТВА В УКРАЇНІ

Анотація

У статті проаналізовані наукові підходи до оцінки продовольчої безпеки України в контексті динаміки і стану рівня самозабезпеченості основними видами продовольства і його порівняння з індикатором достатності споживання. Досліджено основні напрями вирішення проблем, притаманних останньому.

Ключові слова: продовольча безпека, сільське господарство, самозабезпеченість, індикатор достатності споживання, продовольство.

I. Вступ

На сьогодні є всі підстави вважати, що ринкова трансформація суттєво одержавленої моделі сільського господарства України в основному здійснена. Функціонуюча модель сільського господарства є ринкового спрямування. Більшість науковців оцінюють її позитивно. Проте не звертається увага на ту обставину, що перехід на ринкові умови господарювання – це лише засіб досягнення кінцевої мети реформи, а саме підвищення добробуту селян і всього населення. Саме з цих позицій результати аграрної реформи по деяким напрямам є навіть від’ємними. Зокрема знизився рівень продовольчої безпеки країни. Проблеми, які їй притаманні, були розглянуті в роботах таких вчених аграрного профілю як В.І. Довгалюк, О.В. Приказюк, І.І. Рулик, П.Т. Саблук, С.М. Халтур, Н.П. Чорна і багатьох інших. Однак це питання все ще залишається недостатньо вивченим, чимало його аспектів є дискусійними, що потребує продовження поглиблених досліджень у даному напрямі.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження одного із ключових факторів продовольчої безпеки країни, визначення динаміки рівнів самозабезпеченості основними

видами продовольства і фактичне їх споживання відповідно до науково обґрунтованих норм.

III. Результати

Продовольча безпека – багаторівневе питання, кожен з яких потребує окремого дослідження. Один із ключових – це стабільне, достатнє та гарантоване забезпечення населення продуктами харчування, необхідних для здорового і тривалого життя людей. Функціонуюча модель сільського господарства, на жаль, поступається зарубіжним і навіть дореформеній з точки зору рівня забезпечення продовольчої безпеки. В економічно високорозвинених країнах ця проблема вирішена на такому рівні, що абсолютна більшість людей у будь-який час мають фізичний та економічний доступ до безпечного і повноцінного продовольства. Йдеться як про задоволення потреб людей на фізіологічному рівні, так і за якісним складом раціону харчування. Такий рівень продовольчої безпеки гарантує добробут населення і сталий характер розвитку суспільства.

Зважаючи на той незаперечний факт, що основою продовольчої безпеки є сільське господарство, то відповідно спочатку проаналізуємо рівень самодостатності виробництва основних видів продовольства (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень самозабезпеченості основними видами продовольства (виробництво до внутрішнього використання на території України)*

Види продовольства	2012	2014	2015	2016	2017	2017 +,- до 2012
М'ясо та м'ясні продукти	88,9	101,2	106,2	105,4	105,1	16,2
Молоко та молочні продукти	104,6	103,6	105,0	103,6	107,7	3,1
Яйця, шт.	108,3	116,5	113,9	114,0	119,8	11,5
Зерно	161,0	230,9	238,9	290,5	292,9	131,9
Овочі та продовольчі баштани	105,8	103,4	100,3	101,6	102,9	-2,9
Картопля	98,4	105,5	96,3	101,6	101,7	3,3
Плоди, ягоди та виноград	71,8	82,0	92,3	84,9	82,9	11,1

*Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України.

Дані таблиці дають підстави стверджувати, що за період 2012-2017 рр. мала місце позитивна тенденція зростання рівня самозабезпеченості основними

видами продовольства. В 2017 р. у контексті їх внутрішнього споживання немає потреби збільшення обсягів виробництва (за виключенням плодів, ягід та винограду).

У той же час для України пріоритетною макропроблемою і відповідно відправним пунктом стратегії розвитку слід вважати досягнення належної якості продовольчої безпеки насамперед щодо споживання основних видів продовольства відповідно до науково обґрунтованих норм. У зв'язку з цим науковці використовують так званий «індикатор достатності споживання» (відношення фактичного споживання на одну особу до раціональних норм споживання), тобто йдеться про якісний аспект продовольчої безпеки. Дані Держкомстату України дають можливість визначити динаміку і стан цього показника в Україні. Наведемо дані щодо тих продуктів харчування, індикатор достатності споживання яких не досягає науково обґрунтованих норм споживання (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатор достатності споживання продуктів харчування в Україні, %*

Продукти	1990	2000	2010	2015	2016	2017	2017 +,- до 1990
М'ясо та м'ясопродукти	85,3	41,0	65,0	63,6	64,3	64,6	-20,7
Молоко та молочні продукти	98,2	52,4	54,3	55,2	55,1	52,6	-45,6
Риба та рибні продукти	87,5	42,0	72,5	43,0	48,0	54,0	-33,5
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	52,7	32,6	53,3	56,6	55,2	58,7	+6,0
Цукор	131,6	96,8	97,6	93,9	87,6	80,0	-51,6

*Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України.

Висновок із даних таблиці 2 – однозначний. Показники харчування населення по найбільш цінним для здоров'я людей продовольчих продуктах ближчі до мінімальних (граничних) норм продовольчого споживання, ніж до раціональних (оптимальних). В Україні споживається втричі менше м'яса та в 2,5 рази молока, ніж у країнах ЄС. І в цьому контексті результати аграрної

реформи – від’ємні. Індикатор достатності споживання в 2017 р. у порівнянні з 1990 р. суттєво зменшився за виключенням плодів, ягід та винограду.

Виходячи із викладеного вище можна стверджувати, що продовольчій безпеці України притаманна невідповідність між високим рівнем самозабезпеченості основними видами продовольства, м’яса і молока зокрема та індикатором достатності їх споживання.

На сьогодні пропозиція в торговій мережі всіх видів продовольства практично повністю покриває попит на них. Але попит – це форма вираження потреби у певному товарі, забезпеченої відповідними коштами. Для більшості населення України щодо основних продуктів продовольства, то попит на них суттєво відстає від потреб із-за недоступності ринкових на них цін. Іншими словами, збільшення реальних доходів населення стимулювало б розширення попиту на низку продовольчих товарів і відповідно сприяло економічному зростанню і розвитку багатьох видів сільськогосподарської продукції.

Зауважимо, що попит на основні продукти харчування відносно малоеластичний, насамперед це стосується тих продовольчих товарів, які становлять основу традиційного споживання більшості населення даної країни. Підвищення реальних доходів за даних цін на них не призведе до політичних змін попиту на ці товари та індикатора достатності споживання. Але тут слід врахувати ту обставину, що зростання доходів населення (за даних ринкових цін) зумовить підвищення попиту на ті продукти харчування, індикатор достатності споживання на які в даний час низький.

Проблема зростання реальних доходів населення і цінової доступності основних продуктів продовольства потребує окремого розгляду. Важливо зазначити, що наприкінці 80-х років ХХ ст. її стан поступався економічно високорозвиненим країнам Заходу, але був більш-менш самодостатнім. За роки незалежності рівень продовольчої безпеки знизився, особливо щодо споживання основних протеїномісних продуктів харчування.

У контексті показника калорійності, то національну продовольчу безпеку характеризують такі показники. У розрахунку на одну особу в 2017 р. середньодобове споживання населення становило 2707 ккал (граничний критерій становить 2500 ккал). Нормою вважається 3500 ккал. З огляду на ці дані можна стверджувати, що з точки зору задоволення потреб людей у ккал, на

граничному (фізіологічному) рівні продовольча безпека гарантована практично для всіх верств населення. Але щодо норми споживання, то вона забезпечена на 80,0%. Негативною є тенденція щорічного зниження калорійності середньодобового раціону населення за період 2014-2017 рр. (у 2014 р. – 2939 ккал, 2015 р. – 2799, 2016 р. – 2742 і 2017 р. – 2707 ккал, тобто зменшилася на 7,9%) [1, с. 220]. Помітна диференціація цього показника по областях. У 2017 р. найвищим він був у Вінницькій (2995), а найнижчим у Запорізькій (2547).

IV. Висновки

По результатам проведеного дослідження можна сформулювати такі положення. Продовольча безпека – складна і багаторівнева соціоекономічна категорія. Найбільш узагальнений її зміст – це стабільне, достатнє та гарантоване забезпечення населення продуктами харчування, необхідних для здорового і тривалого життя людей. У країнах з високорозвиненою ринковою економікою вже сформовані і функціонують постіндустріальні (інноваційні) моделі сільського господарства. Відповідно вони високопродуктивні, економічно ефективні, а продукція сільського господарства за обсягами, структурою та якістю на високому рівні забезпечує продовольчу безпеку. Натомість в Україні останній притаманна низка проблем. Однією з них є «безпечність харчування» й істотна нерівномірність споживання продовольчих продуктів різних прошарків населення. За деякими даними, до 70% громадян знаходиться за межею бідності. Крім того, в Україні суттєва нерівномірність розподілу доходів становить близько 1:30. А це посилює соціальну нестабільність у суспільстві. До речі, загальновизнаною є теза про те, що соціальний диспаритет між бідними й багатими не повинен перевищувати 1:10. На жаль, в Україні майнова поляризація суспільства посилюється, принаймні, не зменшується.

На сьогодні має місце суперечність між самозабезпеченістю основними видами продукції сільського господарства України і індикатором достатності їх споживання. У контексті продовольчої безпеки країни результат аграрної реформи в цілому від'ємний, по індикатору достатності споживання зокрема. І це при тому, що природний і людський потенціал галузі один із найкращих у світі. Відповідно сільське господарство спроможне повністю самозабезпечити продовольством внутрішні потреби, виходячи із раціональних норм споживання

основних продуктів харчування. Саме це повинно бути покладено в основу обґрунтування стратегії економічного зростання і розвитку сільського господарства на засадах більш повного й ефективного використання його ресурсного потенціалу, що відповідає інтересам як агровиробників, так і суспільства. Нині він використовується на 60-70%. Більш повне його використання потребує підвищення продуктивності використання земельних угідь, їх родючості, застосування сучасних видів техніки та інноваційних технологій, утвердження інноваційної моделі розвитку. Враховуючи той факт, що для більшості населення характерна надзвичайно низька купівельна спроможність, то її підвищення – це важливий стимул збільшення попиту на продовольчі товари, а відповідно і на продукцію сільського господарства, тваринницьку зокрема. Вирішення цих завдань залежить як від агровиробників, так і дієвості аграрної політики держави. Зрештою утвердження інноваційної моделі розвитку сільського господарства є ключовим завданням аграріїв, що забезпечить прийнятний рівень і якість продовольчої безпеки країни, добробут селян і всього населення, становлення сільського господарства як пріоритетної галузі національної економіки та важливого суб'єкта на міжнародному рівні.

Література

1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2017 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2018. – 245 с.

Zham O.Y.,

Ph.D. in Economics, associate professor at the Finance Department, Accounting, Banking and Insurance of the Economics and Business Administration Faculty of the NAU (National Aviation University of Kyiv, Ukraine)

Vydryhan O.V.,

student of the NAU (National Aviation University of Kyiv, Ukraine)

INFLUENCE OF OPERATIONAL LEVERAGE ON THE FINANCIAL AND BUSINESS ACTIVITY OF AIR ENTITIES

Annotation. The article deals with theoretical aspects of operational leverage. The term “operational leverage” is framed and the process of using it is examined. Its influence on the financial and business activity of enterprises is determined and the classification of fixed and variable costs of air entities is suggested.

Key words: operational leverage, air entities, enterprises, income, financial and business activity, fixed costs, variable costs.

I. Introduction. The research rationale of this article is disclosure of the fixed and variable costs of air entities influencing the financial results of their activity. It is underlined that operational leverage is an indicator providing the financial managers an opportunity to select the best strategy of managing costs and income itself for air entities. It is also indicated that in case if the stock of operational facilities contains any sum of fixed costs, it results in a situation where the changed of amount of service provision the sum of operational income always increases at even quicker rate.

II. Research objective. Nowadays the structural changes of economics are taking place in Ukraine, and specific attention is paid to the estimation of financial results of business activity. Recently the meaning of income and process of managing it has increased because the rapid processes taking place in economics demand the differentiated activity, creation of new services and taking justified management decisions from the enterprises.

III. Results. The operational leverage reflects any relative change of service provision always influencing the greater relative change of income. It is determined by the difference of degree of impact of dynamics of fixed and variable costs on the

establishment of financial results in case of quantity change of service provision amount.

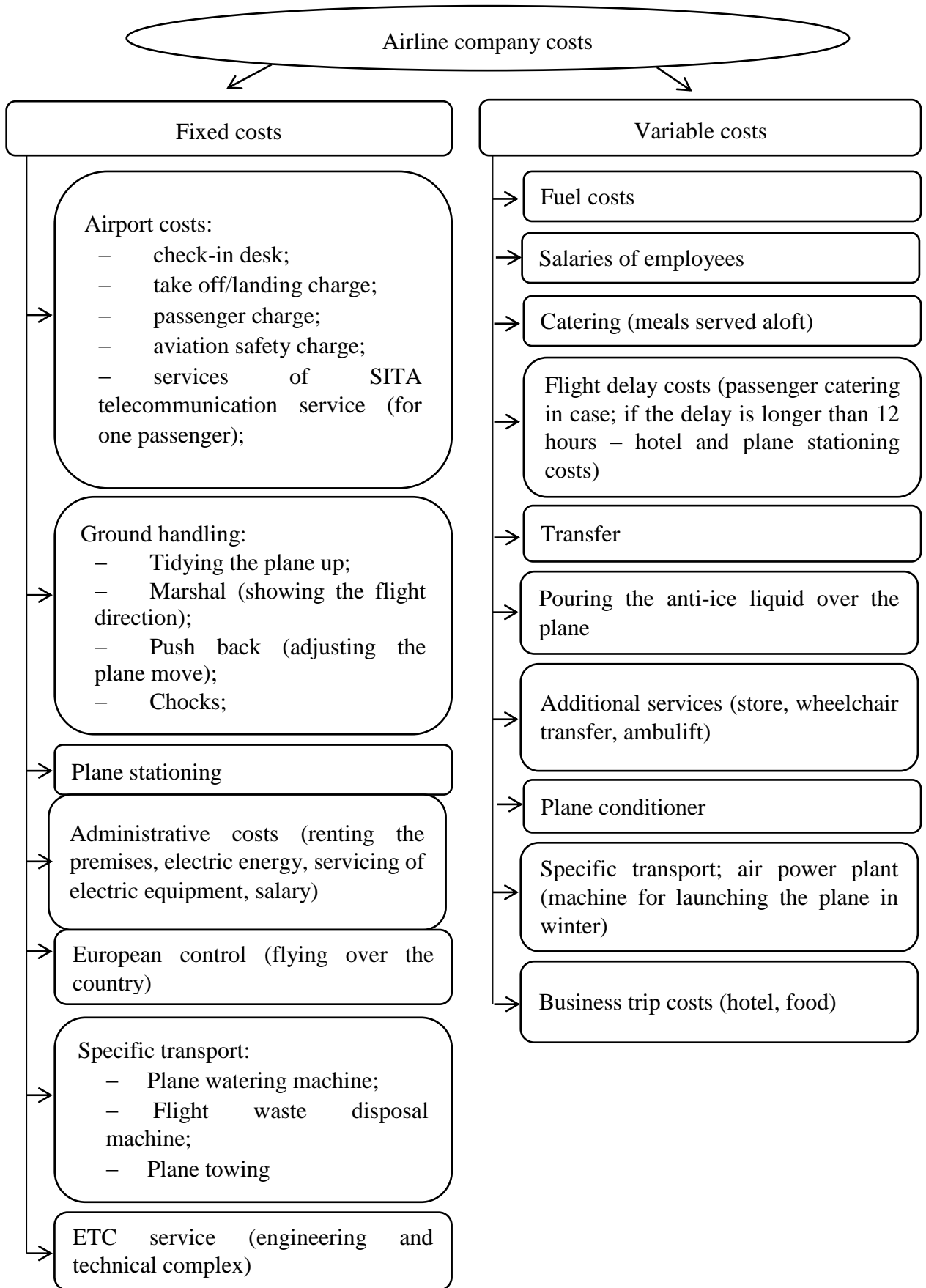
As about the fixed costs, it can be stated that they remain permanent, and the variable ones depend on the decrease or increase of service provision amount. Therefore, the growth or fall rate of the income amount of any air entity or other company is going to be greater in case of the certain amount change [1].

We suppose that the potential ability to influence the operational income by changing the prime cost structure and service provision amount is operational leverage.

The operational leverage is an indicator providing an opportunity to the managers of air entities to select the better strategy of managing costs and income itself. The value may change due to the impact of the following factors:

- price and amount of service provision;
- fixed and variable costs;
- group of any listed factors [3].

Having analyzed the data of international and Ukrainian airline companies and their fixed and variable costs, it can be stated that the variable costs are the most unprofitable for any company. Therefore, the operational leverage shows the way of obtaining large profit by concentrating on fixed costs. The classification of fixed and variable costs of airline companies is illustrated by picture 1.



*source: original development

Pic. 1. Classification of fixed and variable costs of airline companies

It should also be pointed out that in certain situations the demonstration of operational leverage mechanism has certain features which are to be considered during the process of using it. These features are as follows:

affirmative action of operational leverage effect begins showing itself only after the air entity passes the breakeven point of its activity;

the further increase of service provision and distancing from the breakeven point causes the effect of operational leverage to decrease;

the mechanism of operational leverage has a backwards direction: in case of even larger decrease of service provision amount the decrease of income of air entities is impossible;

the inverse relation exists between the operational leverage and income received by an air entity: the higher the income of the air entity is, the lower is the operational leverage effect is, and vice versa;

the effect of operational leverage is revealed only during the short-time period, because the fixed costs of enterprises remain stable during the operating cycle [2].

The influence on the financial and business activity of air entities is quite simple and understandable: the higher the level of the fixed costs is, the stronger is the influence of the operational leverage is; also in case of favorable market conditions higher percentage of income increase corresponds every percent of service provision increase.

IV. Conclusion. Summing up the aforesaid, it should be pointed out that using the operational leverage mechanism, determined management of operational costs and quick change of their balance due to dynamic business environment is going to allow increasing the potential of obtaining income for air entities. The fixed and variable costs of the air entities influencing the financial results of their activity have been disclosed.

It is also illustrated that the operational leverage is an indicator providing the financial managers an opportunity to select the best strategy of managing costs and income itself for air entities. It is also indicated that in case if the stock of operational facilities contains any sum of fixed costs, it results in a situation where the changed of amount of service provision the sum of operational income always increases at even quicker rate.

Literature:

1. Characteristics of Operational Leverage [Electronic source] / Access mode: http://semestr.com.ua/book_412_glava_38_6.4._Opera%D1%81%D1%96jjnijj_vazh%D1%96l.html
2. Characteristic Features of Operational Leverage [Electronic source]. / Access mode: https://pidruchniki.com/1247101952123/finansy/rol_leveridzhu_finansovomu_menedzhmenti
3. Impact Factors of Operational Leverage [Electronic source] / Access mode: <https://www.wallstreetmojo.com/operating-leverage/>

Мадыбаева М.О.,

*магистрант Восточно-Казахстанского Государственного Университета
Имени Сарсена Аманжолова, факультета экономики и права, специальность
экономика*

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Естественная монополия — это отрасль промышленности, возможность оптимального функционирования которой наиболее полно проявляется исключительно в условиях отсутствия ценовой и товарной конкуренции на рынке.

Французским исследователем Жюлем Депюи (1804 – 1866 гг.) было установлено, что одна из фундаментальных причин для монополизации рынка заключается в создании барьеров для входа на рынок, среди которых следует выделить:

необходимость наличия капитала достаточно высокой стоимости для входа на рынок, являющегося недоступным для многих или для большинства предприятий и фирм;

высокая вероятность утраты части клиентов и заказчиков фирмой-монополистом при появлении на рынке конкурирующих предприятий, при этом ограниченность сократившейся прибыли оказывает отрицательное, а иногда критическое, влияние на покрытие фиксированных издержек обеих фирм;

компания, пришедшая на рынок первой развивается в более лучших и предпочтительных условиях.

Из выявленных закономерностей функционирования естественных монополий следует сделать вывод, согласно которому, оптимальные условия развития одного предприятия, осуществляющего деятельность в рамках естественной монополии, при появлении на рынке конкурентов становятся неприемлемыми условиями для деятельности и развития обеих или нескольких фирм.

Заслуживает интереса понятие сущности «естественной монополии», которое дал Ф.М.Шерер, по мнению которого, условия для возникновения естественной монополии возникают тогда, когда «когда экономия от масштаба принимает такие существенные формы, что одна фирма способна обеспечить целиком весь выпуск отрасли по цене за единицу товара меньшей, поэтому и эффективней, чем две или более фирм».

Среди основных преимуществ предприятий естественных монополистов является полнота контроля большинства возможных ситуаций на рынке, а также обладание большим количеством свобод касательно таких важных для функционирования большинства предприятий параметров предложения, как цена продукции и услуг, объем производства, каналы сбыта и методы продвижения продукции и услуг на рынок – всё это определяет монополист и если даже есть ограничения антимонопольного законодательства, направленные на контроль тарифов и механизм ценообразования естественного монополиста, они никогда не идут в ущерб функционированию самой естественной монополии. Более того, естественные монополисты часто могут пользоваться поддержкой на уровне законодательства и получать льготы и дотации в виде целевых бюджетных программ, направленных на восстановление инженерных систем и транспортной инфраструктуры, на озеленение участков и другие нужды. При этом кризисные явления различного характера знакомы и предприятиям естественным монополистам. Особенно часто это затрагивает предприятия коммунальной сферы, не являющиеся производителями.

Какой выход предпримет действующее в условиях естественной монополии предприятие, в случае подорожания материальных ресурсов? Цены на них могут быть неподконтрольны воле и желанию поставщика и устанавливаться на уровне тарифов и смет, в основе которых лежат данные нормативно-законодательных документов, утвержденных Правительством Республики Казахстан или основываться на постановлениях других законодательных актов.

В данном случае предприятие, действующее в условиях естественной монополии не имеет возможности оказывать влияние и добиваться снижения цены в ходе переговорных процессов, более того, предприятие, действующее в условиях естественной монополии в большинстве случаев не может

переключиться на сотрудничество с другими поставщиками. Данная ситуация является классическим примером для деятельности предприятий коммунального хозяйства и поставщиков тепловой, электрической и топливной энергии, а также предприятий, реализующих услуги водоснабжения и водоотведения, которые оказывают свои услуги в районах с ограниченным числом заказчиков в виде предприятий и в условиях высокого уровня неплатежей за оказываемые услуги.

Выход из данной ситуации может быть проиллюстрирован на примере деятельности предприятия ТОО «Востокэнерго», предприятия, которое оказывает следующие виды регулируемых услуг: производство, передача, распределение и снабжение тепловой энергией; услуги водоснабжения и водоотведения; услуги по передаче и распределению электрической энергии.

Регулируемые услуги ТОО «Востокэнерго» оказывает на территории следующих населенных пунктов: по Глубоковскому району: п. Белоусовка, п. Алтайский, п. Верх-Березовка; по Шемонаихинскому району: п. Усть-Таловка, г. Шемонаиха; по Бородулихинскому району: п. Жезкент.

За 2018 год ТОО «Востокэнерго» получен доход от реализации услуг в размере 4584,68 млн.тенге. Себестоимость реализованной продукции составила 4842,12 млн.тенге. Административные расходы 424,66 млн.тенге. Убыток до налогообложения за 2016 г. составил в размере 546,5 млн.тенге. Кроме того, за 2018 год произошло снижение объемов оказываемых услуг по всем видам регулируемой деятельности. Кроме того, зафиксировано значительное снижение объема произошло по оказанию услуг водоснабжения (подача технической воды) на Белоусовской производственной площадке, на 57,24%.

Планирование мероприятий по выходу из кризиса и разработка эффективной стратегии функционирования реализована на основании результатов анализа финансово-экономических показателей деятельности ТОО «Востокэнерго». При этом, в качестве основных критериев эффективности планируемой стратегии развития предприятия приняты:

переход из убыточного состояния в состояние положительных значений показателей валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ТОО «Востокэнерго»;

положительная динамика выручки от производства тепловой и поставок электрической энергии, а также от оказания услуг в сфере водоснабжения и водоотведения, оказываемых ТОО «Востокэнерго»;

повышение уровня материалоотдачи и снижение топливоёмкости, водоёмкости и энергоёмкости производства тепловой энергии и передачи электроэнергии, а также от оказания услуг в сфере водоснабжения и водоотведения, оказываемых ТОО «Востокэнерго».

Данные параметры служат основными индикаторами и отражают низкую эффективность использования ресурсов и убыточность предприятия на современном этапе функционирования.

В ходе детального изучения сложившейся ситуации был сделан вывод: реализация эффективной стратегии функционирования ТОО «Востокэнерго» возможна на основе налаживания партнерства и формирования каналов сбыта для услуг энергоснабжения и водоснабжения через объединение и интеграцию с прибыльными и высокодоходными предприятиями группы компаний ТОО «Корпорация «Казахмыс» на условиях взаимовыгодного сотрудничества в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Создание промышленного горнодобывающего кластера обусловлено сырьевой зависимостью в рамках цикла производств по добыче руды (рудник), обогащению руды (обоганительная фабрика) и производству металла (металлургический завод). Роль ТОО «Востокэнерго» заключается в обеспечении бесперебойного снабжения предприятий кластера электрической энергией, тепловой энергией, поставками топлива, а также в обеспечении водоснабжения и водоотведения.

В процессе обоснования данных мероприятий была предложена методика оценки эффективности кластерных образований на основе сравнительного анализа нескольких показателей эффективности деятельности промышленных предприятий региона.

Во-первых, это индекс рентабельности (IR_i), определяемый по формуле (1) как соотношение какого-либо показателя рентабельности для интегрированной структуры R_{on} к этому же показателю для отдельного предприятия в случае его самостоятельного функционирования:

$$IR_i = \frac{R_{on}}{R_i}, \quad (1)$$

Во-вторых, это индекс прибыльности (PI_i), который можно определить по формуле (6) как отношение чистой прибыли для интегрированной структуры P_{on} к этому же показателю для отдельного предприятия в случае его самостоятельного функционирования:

$$PI_i = \frac{P_{on}}{P_i}, \quad (2)$$

Такую оценку целесообразно использовать тогда, когда принимается решение о вхождении того или иного предприятия в интегрированную структуру. Если результативность меньше или равна единице, то формально вхождение этого предприятия в интегрированную структуру особого смысла не имеет, поскольку экономические показатели должны возрасти в связи с объединением предприятий.

Кроме того, целесообразность проведения интеграционных процессов могут характеризовать следующие показатели:

коэффициент независимости интегрируемых предприятий (K_n) – отношение собственного капитала предприятия ко всему капиталу предприятия (преобладание у предприятий заемных средств повышает риск банкротства и увеличивает себестоимость продукции);

показатель оценки капитализации интегрируемых предприятий (O_k) – суммирование стоимости основного и оборотного капиталов интегрируемых предприятий (низкая стоимость основных фондов свидетельствует об их моральном и физическом износе);

уровень обеспеченности предприятий нематериальными активами K_{HMA} – отношение стоимости нематериальных активов предприятия к общей стоимости всех активов предприятия (высокая доля нематериальных активов в общей стоимости всех активов интегрируемых предприятий свидетельствует о наличии у хозяйствующих субъектов объектов интеллектуальной собственности, которые появляются с участием высококвалифицированного персонала).

На основании результатов анализа положительных сторон предлагаемой стратегии было установлено, что для всех предприятий интеграция имеет

положительные последствия, которые проявляются в повышении капитализации и росте показателей дохода и прибыли.

По результатам расчетов было установлено, что, стратегия направленная на создание микрокластера предприятий горнодобывающей промышленности будет способствовать эффективному функционированию и дальнейшему развитию ТОО «Востокэнерго» и обеспечит предприятию ряд преимуществ в виде: повышение выручки от реализации услуг, которое будет достигнуто за счет высоких объемов потребления тепловой энергии, электроэнергии, топлива и воды; повышение капитализации и рыночной стоимости предприятия, за счет повышения стоимости активов; повышение эффективности использования материальных ресурсов в виде коэффициентов материалоотдачи и снижения топливоёмкости, энергоёмкости и других показателей; повышение рентабельности деятельности предприятия в целом.

Таким образом, проект вертикальной интеграции и создание микрокластера вертикально интегрированных предприятий горно-добывающего комплекса следует принять.

Список использованных источников

1. Белоусова Н.И., Васильева Е.М. Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий / Н.И. Белоусова, Е.М. Васильева. М. : Изд-во «КомКнига». - 2016. - 320 с.
2. Бердсолл Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсолл // Вопросы экономики. 2016. - № 4. - С. 86.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория : учебник / Е.Ф.Борисов. -М.: Юрисгь. 2015. - 568 с.
4. Игнатова С.М. О повышении экономической эффективности антимонопольной политики государства / С.М. Игнатова // Вестник Омского университета. 2013. - № 4. - С. 18-22.

5. Калганова Л.А. Об изменении парадигмы государственного управления в условиях рыночной экономики / Л.А. Калганова // История государства и права. 2016. - №12. - С. 9-11.
6. Качалин В.В. Международные аспекты антимонопольного регулирования / В.В. Качалин // Мировая экономика и международные отношения. 2016. - №2. - С 49-56.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. М. : Гелиос. — 2014. - 352 с.
8. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии / Е.Н. Кудряшова. — М. : ИНФРА-М, 2014. 112 с.
9. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. 2016. -№ 12. - С.72-79.
10. Монополизм и экономические интересы: монография / Е.Э. Смолина и др. ; под ред. В.М. Юрьева. Тамбов : Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина. — 2015. - 397 с.
11. Никифоров А.А. Государственное регулирование монопольных цен в переходной экономике : автореф. дисс. . д-ра экон. наук / А.А. Никифоров. - Москва, 2015. - 486 с.
12. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе / А. Радыгин // Вопросы экономики. 2014. - № 5.
13. Радыгин А., Мальгинов Г. Рынок корпоративного контроля и государство / А. Радыгин, Г. Мальгинов // Вопросы экономики. 2016. - №3. — С. 62—85.
14. Рещикова М.В. Стратегия государственного регулирования естественных монополий в Российской Федерации : автореф. дисс. . канд. экон. наук / М.В. Рещикова. Москва, 2017. - 23 с.

Tsurkan N.G.

Poltava State Agrarian Academy

APPLICATION OF THE METHOD OF REAL OPTIONS WHEN ESTIMATING THE COST OF THE ENTERPRISE

Abstract. The article examines the theoretical and methodological aspects of estimating the value of an enterprise using real options. In the context of constant changes in the external environment of enterprises of various fields of activity, it is advisable to use the cost estimation methodology, which allows to take into account risks caused by changes in business conditions. The use of real options is the most correct way to take into account the existing capabilities of enterprises in the conditions of market uncertainty and develop solutions to adapt to emerging changes. Real options of an enterprise are a valuable object of analysis, since their use allows identifying the ability of business entities to make decisions to adapt to the changing environmental conditions and assess potential risks and benefits.

Keywords. Real options, risk assessment, analysis of changes in the external environment, the value of the enterprise.

II. Introduction. The activities of enterprises operating in market conditions are inevitably influenced by a number of factors determined by changes in demand, supply and market prices for goods (services) and resources used.

Classical methods for estimating the value of enterprises, such as the income approach, consider the uncertainty caused by changes in the external environment solely in terms of risks of reducing the potential income of an investor, but do not allow to fully take into account the ability of business entities to adapt to changes in market conditions, reduce costs and gain benefits.

However, it should be noted the insufficient development of this topic in modern scientific literature. The lack of development of various aspects related to the use of the real options method leads to a cautious attitude towards its use by managers and specialists of Ukrainian enterprises. At the same time, in other countries, scientists and practicing businessmen are engaged in research of this method, its application is

extremely limited - as a rule, in those cases for which there is the greatest amount of research that clearly demonstrates its application.

In connection with the above facts, the further development and improvement of the theoretical and methodological provisions of the method of real options are of great scientific and practical importance for the development of the field of science associated with the valuation of the enterprise.

III. Formulation of the problem. The purpose of the article is to study the existing approaches to the definition of the concept and classification of real options, with the aim of improving the existing classification and systematization of existing methods of applying real options in the domestic and foreign practice of enterprise valuation.

IV. Findings. In the conditions of dynamic development of economic processes in the world economic system, timely adaptation of economic entities to changes in external conditions becomes important. Such a macroeconomic situation places special demands on the ability of enterprise management to adapt to changing conditions, to quickly use the emerging benefits and limit losses when changing external parameters of the market environment in order to make appropriate decisions.

The use of classical approaches to estimating the value of enterprises in various fields of activity allows using only one predictive value of the results of financial and economic activity, which can include certain changes in the market situation and management response in response to them. At the same time, uncertainty about future changes in the external environment is associated with the concept of systematic risk, while the possibility of response from the management of the assessed enterprise is associated with the concept of unsystematic risk inherent in a particular company. These risks, when assessing the classical methods of the income approach to the valuation of an enterprise, are indirectly taken into account in the discount rate when calculating it by the most popular methods currently used: Capital Asset Pricing Model (CAPM), weighted average cost of capital (WACC) and Build-up Method (BUM).

The use of the above approaches allows a fairly approximate comparison of the level of risk and possible income of an enterprise, as well as their impact on the value of the enterprise.

One of the methods of valuation, which allows to take into account the presence of uncertainty in the activities of the estimated company, is the method of real options.

The method of real options in the valuation of an enterprise is one of the least developed methods for assessing the property of a group of income approach methods. As applied to the valuation of an enterprise, this method assumes that the value of a component that formed by managerial flexibility, which cannot be correctly taken into account when assessing the value of an enterprise within the framework of other income-based methods.

S. Myers, one of the founders of the concept of real options, defines a real option as an opportunity to acquire real assets on potentially favorable conditions [9, p. 155]. The value of an enterprise, in accordance with the method of real options, is the sum of two components: the value without real options, estimated by the classical method of discounted cash flows, and the value of real options of the assessed enterprise.

When calculating the value of a real option, possible negative outcomes in the distribution of the future additional value of the business are accepted for calculation at zero cost. This feature of the calculation due to the fact that the owner of the option has the right, but not the obligation to make a management decision when changing market conditions. By analogy with financial option contracts, the adoption of such a management decision is often referred to as the “exercise” of a real option.

The owner of a real option will not make a management decision if its implementation brings him a loss, but executes it in the case of profit, thereby limiting the minimum result to zero profit.

Due to the unity of pricing logic of real options of various types, the calculation of the value of a real option consists of the following steps [5, p. 5-12]:

- modeling the distribution of possible options for the value of the source of uncertainty underlying the real option;
- the calculation of the additional value of the business from the execution of a real option with different future variants of changing the source of uncertainty underlying it;
- calculation of the value of a real option on the valuation date based on the likelihood of various options for the future additional value of the business from the execution of the real option, the lifetime of the real option and the risk-free rate of return.

In modern domestic and foreign practice of business valuation, the following methods for calculating the value of real options are distinguished:

1) the Black-Scholes formula (1973) for the valuation of options, which is the most popular model of real options valuation in the scientific and practical environment [2];

2) the binomial Cox-Ross-Rubenstein model (1979), is also often used in modern evaluation practice [6];

3) The method of valuing real options Datar-Metews (2004), which was specifically designed for assessments in the field of corporate investment acceptance [8];

4) The method of fuzzy payments for the evaluation of real options (2009) [4].

Nevertheless, all presented methods for assessing real options certainly deserve close attention and study, but they have their own noticeable limitations and important assumptions that must be taken into account when applying them and which determine the relevance of their further research.

The Black-Scholes formula and the option pricing binomial model use the level of uncertainty (volatility) that is more typical of financial options. The use of the Datar-Methyus method involves using management estimates for the baseline values and variability of the basic parameters of an enterprise's assessment model — the data obtained from simulation modeling are used to obtain average values of business value, volatility and probability distribution of possible options for future enterprise value. The method of fuzzy payments, in turn, suggests that it is necessary to limit the ranges of fluctuations of key variables to certain specified limits (maximum and minimum values of key evaluation parameters).

As a rule, researchers use a matrix of possible "portfolios" of real options, based on signs of correlation between key sources of uncertainty in the composition of real options and the existence of restrictions on the ability to exercise all real options in the "portfolio". In this case, two classification features are distinguished: the possibility of simultaneous execution of real options and the presence (and also direction) of correlation between the cost of the real options being analyzed.

There is an obvious need for substantial revision of the existing classification of the cost interrelations of real options, allowing to take into account all their diversity arising in practice, and capable of becoming the basis for further research of methods

for evaluating the cost interrelations of real options in business valuation. This classification, in turn, will help clarify the theoretical basis of the method of real options in the valuation of the enterprise.

There are various kinds of internal interrelations between their individual elements and parameters affecting their total value between real options of a business that make up its “portfolio” of real options.

From the point of view of the concept of real options, we can say that in the general case the value of a real option is the expected additional value of a business from the execution of a real option multiplied by the probability of emergence of favorable conditions for its execution.

Thus, it is possible to consider all cost interrelations arising in the “portfolio” of real options of a company when valuing it, as an adjustment: either the additional value from the exercise of real options, or the probability characteristics of their execution. Further in the text of the study, such a classification is referred to as a classification by the nature of the cost adjustments.

Cost interconnections of real options can be classified according to the criterion of the scale of their influence on those that affect two or more real options, and those that affect the entire “portfolio” of real options in general.

Thus, at the intersection of the described classification features, the following types of cost interrelationships of real options are formed:

- adjustments of additional value from the execution of real options affecting several real options;
- adjustments to the likelihood of execution real options affecting several real options;
- adjustments of additional value from the execution of real options affecting the “portfolio” of real options in general;
- adjustments to the likelihood of execution real options, affecting the “portfolio” of real options in general.

The proposed classification of real options, in contrast to the existing approaches, makes it possible to clarify the types of real options in the classification “by action”, and is also supplemented by a new classification “by type of uncertainty”.

Requirements for real options valuation methods currently consist in the ability to take into account a number of imperfections inherent in real enterprises in various

business areas, in contrast to effective market conditions, which are the basic assumptions of the popular Black-Scholes formula.

In the process of using real options, it is necessary to pay more attention to a clear and visual presentation of the results of real options valuation and also to show all stages of their calculation, from clear identification, to analyzing the impact on their cost by various macroeconomic parameters. The whole process of valuation of real options in itself contains information about real options and can often be of interest both to company managers and contragents.

References

1. Anand, J. Managing a Portfolio of Real Options / J. Anand, R. Oriani, R.S. Vassolo // *Advances in Strategic Management*. – 2007. – Volume 24. – P. 275-303.
2. Bernardo, A. E. Resources, real options, and corporate strategy / A.E. Bernardo, B. Chowdhry // *Journal of Financial Economics*. – 2002. – № 63 (2). – P. 211-234.
3. Black, F. The Pricing of Options and Corporate Liabilities / F. Black, M. Scholes // *Journal of Political Economy*. – 1973. – Vol. 81. – P. 637-654.
4. Collan, M. Презентация «About new real option valuation methods and numerical real option valuation in practice» / M.Collan // *Electronic source*. – 2012 : https://noppa.lut.fi/noppa/opintojakso/a210a0350/luennot/about_new_ro_valuation_methods.pdf
5. Collan, M. Thoughts about Selected Models for the Valuation of Real Options / M. Collan // *Acta Univ. Palacki. Olomuc., Fac. rer. nat., Mathematica*. – 2011. – № 50, 2. – P. 5-12.
6. Cox, J. Option Pricing: A Simplified Approach / J. Cox, S. Ross, M. Rubinstein // *Journal of Financial Economics*. – 1979. – № 7. – P. 229-263.
7. Edmunds, B. Realistic investment valuation: a comprehensive real options model / B. Edmunds // *Journal of Business Management*. – 2013. – №7. – P. 58-71.

8. Mathews, S. H. A practical method for valuing real options / S.H. Mathews, V.T. Datar, B. Johnson // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 2007. – 19(2). – P. 95-104.

9. Myers, S. Determinants of corporate borrowing / S. Myers // *Journal of Financial Economics*. – 1977. – № 5. – P. 147-175.

10. Zhang, S.X. An evolutionary real options framework for the design and management of projects and systems with complex real options and exercising conditions / S.X. Zhang, V. Babovic // *Decision Support Systems*. – 2011. – № 51. – P. 119-129.

Silenko O.M.

*Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation,
Zaporizhzhia National Technical University, Zaporizhzhia, Ukraine*

**VECTORS OF BALANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT OF
METALLURGICAL ENTERPRISES
UNDER THE CONDITIONS OF NEOINDUSTRIALIZATION OF THE
ECONOMY**

The article states that metallurgy is generally recognized as one of the most important branches of industry since its products remain the basis for the development of many metal-consuming industries. However, in recent years its growth rates have significantly been lagging behind those of other types of economic activity. The reasons for the negative changes in the metallurgical industry are determined. The need to define the vectors of balanced innovative development of the metallurgical industry under the neoindustrialization of the economy is emphasized. The content component of the concept of "neoindustrialization of the economy" is considered. The Program of modernization of production of spongy titanium of aerospace quality by Zaporozhye Titanium & Magnesium Combine Ltd. was studied. The main vectors of balanced innovative development of metallurgical enterprises under the neoindustrialization of the economy are determined taking into account AA1000SES and ISO 26000: 2010 international standards ratified by Ukraine.

Keywords: technical modernization, investment, innovative project, innovative development, neoindustrialization of the economy

DOI:

Introduction.

Metallurgy is generally recognized as one of the most important industries since its products remain the basis for the development of many metal-consuming

industries. However, its growth rate in recent years have significantly been lagging behind those of other types of economic activity due to a number of reasons:

The first reason is the unprecedented increase of metal production volume in the world and the intensification of competition on the world market of steel products owing to the accelerated development of steel production in many countries on the basis of more modern technologies [1, p.142]. Thus, from 1970 to 2015, the amount of steel smelting increased by 2.7 times - from 595 to 1623 mln tons. At the same time, according to the World Steel Association (WSA), 99% of pig iron in the world is produced by 39 countries, 98 % of steel is produced by 68 countries, 10 out of them are major producers (China, Japan, USA, India, South Korea, Russia, Germany, Turkey, Brazil, Ukraine) that provided 80% of the total steel output in 2015 [1, c. 138];

The second reason is radical changes in the geographical structure of production and consumption of metal products. China is the leader in this process. Since 2005 (when this country became the main net exporter of steel) China has increased steel smelting by more than 2.3 times, and in 2015 it accounted for almost half the total volumes of metal production and consumption of finished metal products. The positions of India and Turkey as main metal producers have also considerably strengthened, which has finally made Asia the main steelmaking region. The influence of Brazil, which in 2010 entered the TOP-10 steel producers and has been increasing its growth rates, has also become stronger. The positions of Ukraine and Germany (as well as Europe and the CIS on the whole), on the contrary, have significantly decreased [1, p.140];

The third reason is the aggravation of marketing problems as a result of metal surplus on the world market of metal products. Thus, according to the WSA data, during the ten-year period from 2005 to 2014, the average annual growth rate of steel production and consumption of finished metal products was 104.8%, while the average growth rate of metal surplus in the world (excess of production over consumption) over the same period was 106.3%; the share of the surplus in the total volume of metal production on average amounted to 8.1%, or 112.8 mln tons [1, p.143];

The fourth reason is the aggravation of resource problems.

The fifth reason is the aggravation of environmental problems in the world metallurgy. According to the WSA and the International Energy Agency, ferrous metallurgy accounts for 6.7% of the world's total carbon dioxide (CO₂) emissions. This

equals to 1.8 tons of CO₂ per a ton of smelted steel. And, as experts from these organizations point out, in the future, reducing emissions of carbon dioxide and other harmful substances is possible only with the development and implementation of entirely new steelmaking technologies [3].

Therefore, the abovementioned trends necessitate a more detailed study of the vectors of balanced innovative development of metallurgical enterprises.

Analysis of recent studies and publications shows that the transformational processes that are currently being observed in the economy encourage scientists to study the vectors of innovative development of domestic metallurgical enterprises, since the innovation component reflects the efficiency of the industry in general and determines the volume of investment for the implementation of innovative projects. The issues of innovative development of metallurgical enterprises have been studied by many scientists, e.g. O.I. Amosha, L.L. Antonyuk, V.M. Heyets, M.Z. Zgurovsky, A.V. Peretyatko, K.V. Sirenko, A.M. Tkachenko. The scientists confidently argue that the development of the metallurgical industry is possible only under the new state policy of neoindustrialization. However, the issue of the transition of metallurgy to a balanced innovative development is still controversial. Therefore, the need for further scientific study of neoindustrial development of metallurgy of Ukraine has necessitated the research to identify the vectors of balanced innovative development of the industry.

Purpose and presentation of the main material.

From the economic point of view, "neoindustrialization" is a process that contributes to the new development of productive forces on the basis of high-tech and knowledge-intensive production processes based on the institutional environment.

Realizing the need for entirely new steelmaking technologies and, in particular, for the production of spongy titanium of aerospace quality, Zaporizhzhia Titanium Magnesium Combine Ltd. (hereinafter referred to as ZTMC Ltd.), as one of the leading metallurgical enterprises in Ukraine, adopted the Strategy for the Development and Modernization of Production of Spongy titanium. On the basis of this Strategy, they developed the Program for modernization of production, namely:

- acquisition of three ore-smelting furnaces with the production capacity of spongy titanium of up to 50 thousand tons / year, each with a downgrade transformer with the capacity of up to 21 MW	USD 21,0 mln
- modernization of the existing salt chlorinators with increased productivity of up to 170 tons / day	USD 7,5 mln
- construction of a new workshop for the purification of titanium tetrachloride with the capacity of 80,000 tons / year	USD 16,0 mln
- design work in order to create capacities	USD 9,5 mln
- modernization of the railway facilities and highways	USD 9,5 mln

Currently, the process of spongy titanium production is carried out on a periodic basis, which leads to additional energy losses for heating the material, and, consequently, to significant amounts of CO₂ emissions into the atmosphere. With such a technology, the production is characterized by a high level of raw material and labor costs per unit of output, which, accordingly, has a negative impact on the performance of the enterprise and the competitiveness of its products.

According to the Program for the modernization of spongy titanium production, innovative technologies are to be introduced with the acquisition of three ore thermal furnaces with the production capacity of spongy titanium of up to 50 thousand tons / year each with a lowering transformer with the capacity of up to 21 MW operating on alternating current. The total amount of investment under the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. is given in Table 1:

Table 1

Total amount of investment under the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd., USD, mln [3]

Indicators	Amount of investment
Total amount of investment for the implementation of the Program for the modernization of production	110,0

The modernization program makes provisions for	
- construction of a new production of titanium slag with the capacity of 150 thousand tons / year using three new ore thermal furnaces, with the capacity of 21 MW each	63,5
- modernization of the CX-1 salt chlorinator with the capacity of 170 tons / day (with realization of automated system of control of production process)	12,0
- construction of a new purification section for titanium tetrachloride with the capacity of 80,000 tons / year	16,0
- organization of production of spongy titanium with the capacity of 20,000 tons / year and magnesium reducing agent for the production of spongy titanium	9,0
- modernization of railway facilities and highways	9,5

Nowadays, purchase of ore-thermal furnaces can give the opportunity to clear the gases, which were formed in the production process, to the level required by the international standards.

The graph showing the use of investment under the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. is given in Table 2:

Table 2

Schedule of investment use according to the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd., USD, mln [3]

№ п/п	Description	Expenses during the 1 st stage of modernization, USD, mln	2013	2014				2015
			IV quarter	I quarter	II quarter	III quarter	IV quarter	I quarter
1	Production of titanium slag	63,50	1,10	5,15	17,25	15,00	18,00	7,00
1.1	Design works (capacity of 150 thousand tons/year)	5,75	1,00	1,50	1,75	1,50	-	-
1.2	Purchase of equipment	32,50	-	3,50	12,50	5,50	11,00	-
1.3	Construction and assembly works	25,25	0,10	0,15	3,00	8,00	7,00	7,00
2	Modernization of CX-1 salt chlorate with the capacity of 170 tons /day (with realization of automated system of control of production process)	12,00	-	0,25	0,25	3,00	4,00	4,50

2.1	Realization of automated system of control of CX-1 production process	0,50	-	0,25	0,25	-	-	-
2.2	Construction and assembly works	2,00	-	-	-	-	1,00	1,00
2.3	Purchase of equipment	9,50	-	-	-	3,00	3,00	3,50
3	Construction of a new site for the purification of titanium tetrachloride with the capacity of 80 000 tons / year	16,00	0,50	3,00	2,50	4,00	4,00	2,00
3.1	Design works	2,00	0,50	1,00	0,50	-	-	-
3.2	Construction and assembly works	6,00	-	-	-	2,00	2,00	2,00
3.3	Purchase of equipment	8,00	-	2,00	2,00	2,00	2,00	-
4	Feasibility study, project design, modernization operational performance documents for 20 000 tons /year for the production of spongy titanium and magnesium reducing agent (for the production of spongy titanium)	9,00		2,00	2,00	2,00	2,00	1,00
5	Modernization of the railway facilities and highways (feasibility study, project design, operational performance documents)	9,50	0,10	1,10	2,65	2,15	2,00	1,50
5.1	Implementation of the project and the operational performance documents	0,50	0,10	0,10	0,15	0,15	-	-
5.2	Purchase of equipment	6,00	-	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00
5.3	Construction and assembly works and modernization of the existing facilities	3,00	-	-	0,50	1,00	1,00	0,50
	Total:	110,00	1,70	11,5	24,65	26,15	30,0	16,0

The financial profile of the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. is as follows (Table 3).

The data in Table 3 shows that, if titanium slag and pig iron are sold at the planned prices according to the program, at the end of 2020, the NPV will be USD 3594,000. At the same time, the level of IRR will reach 19.6%, and, therefore,

according to the Program, 1/5 of the profit per each monetary unit of invested capital is expected. If the expected NPV level is reached, the payback period of the Program will be 4 years and 8 months after the development of the project documentation and 2 years and 11 months after the implementation of the program.

Table 3

Financial profile of the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. [3]

Baseline			Main economic indicators of the program						
Product name	Price, USD per 1 ton	Investment, USD, mln	Payback period (PP), years	Payback period since the implementation of the program (PP),	Discount payback period of the program, years	NPV according to the program by the end of 2020, USD, thousands	IRR according to the program	PI according to the program in 2020	
Titanium slag	800	682,8	4 years and 8 months	2 years and 11 months	6 years and 10 months	3 594	19,6	1,45	
Pig iron	400	150							
OTT	1 200	839,9							

Thus, the NPV schedule of the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. looks like follows (Fig. 1):

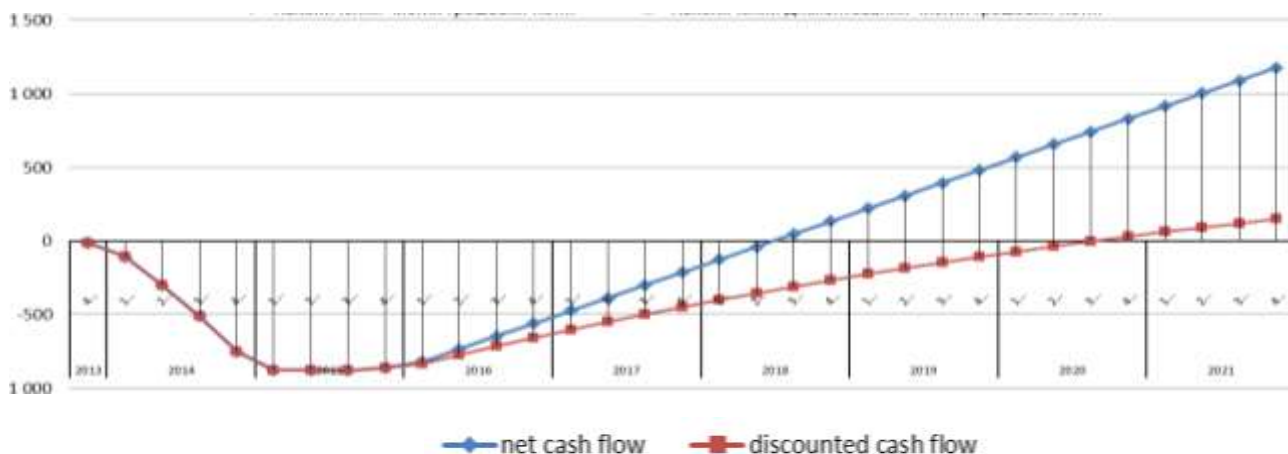


Fig. 1. NPV graph of the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd.

Source: [3]

According to the results of the first years of the Program implementation, ZTMC Ltd. has actually achieved an increase in the production of spongy titanium of aerospace quality, its dynamics is shown in Fig. 2:

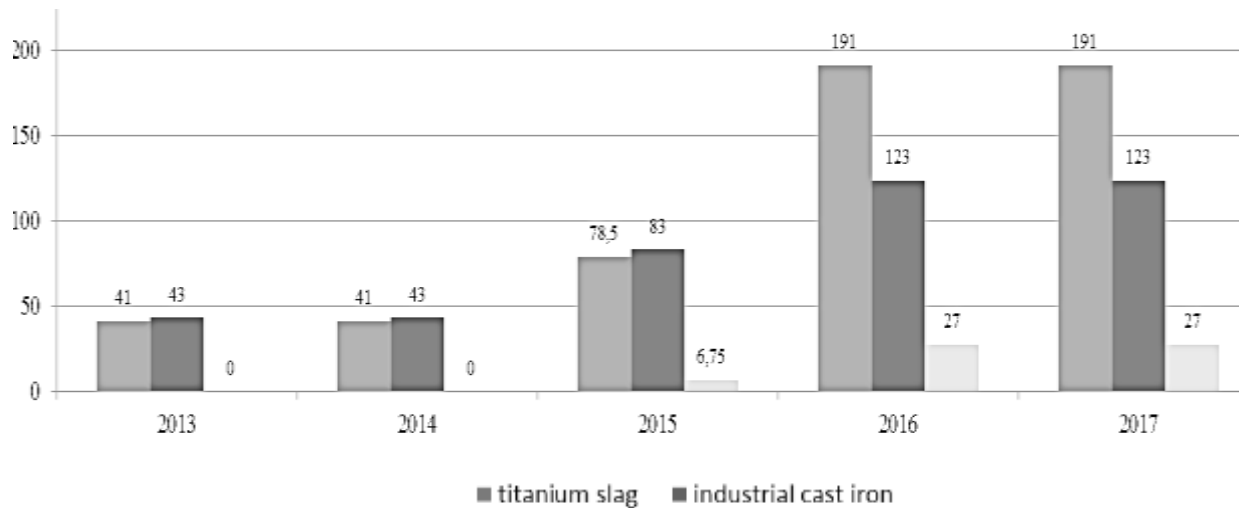


Fig. 2. Dynamics of changes of main production indicators of ZTMC Ltd. during 2013-2017

Source: [3]

Consequently, we conclude that the Program for the modernization of production of ZTMC Ltd. takes into account both the economic benefits and international standards ratified by Ukraine. In particular, these are AA1000SES [2] and ISO 26000: 2010 [4] standards, which stipulate the enterprises which have social responsibility to future generations. It is proved by meeting the requirements of stakeholders via:

- the increase in the production volume of spongy titanium of aerospace quality;
- double increase in the service life of furnaces lining;
- reduction of expenses for raw materials and energy resources;
- reduction of CO₂ emissions into the atmosphere.

Conclusions. Therefore, the main vectors of balanced innovative development of metallurgical enterprises in the conditions of neoindustrialization of the economy should be:

- efficient technology transfer;
- ensuring the energy efficiency of modernization of production technologies;

- overcoming the contradiction between the level of innovative potential and the complexity and high cost of innovative projects;
- change of investment support from the investment innovation model to the innovation and investment one;
- ensuring the requirements of stakeholders in accordance with AA1000SES and ISO 26000: 2010 international standards of relationship with stakeholders.

References

1. Vishnevsky V.P. (2016). “National model of neoindustrial development of Ukraine”. *Institute of Economics of the Industrial-Industry*. Kyiv, Ukraine.
2. Social Responsibility Guide ISO / DIS 26000 / *International Organization for Standardization Guidance on social responsibility*, available at: <http://www.isotc.iso.org>. (Accessed 14 April 2019).
3. Strategic program of development and technical modernization of production of Zaporizhzhya Titanium Magnesium Plant LLC. available at: <https://www.ztmc.zp.ua/> (Accessed 21 April 2019).
4. AA1000SES. An International Standard for Interacting with Stakeholders. available at: <http://www.wikiquality.ru/docs/AA1000SES.docx> (Accessed 24 April 2019).

Markovych Iryna

CHANGES IN APPROACHES TO UNDERSTANDING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES

Analysis of competitiveness of an enterprise in the market should involve multiplanariness of economic systems, cyclic character of achieving “bifurcation points” by them after which it is next to impossible to come back to initial state.

Therefore, not always theoretically correct and substantiated measures by the state have expectedly positive results for the society and business since managerial comprehension of certain processes at macrolevel may not coincide with viewpoint of representatives of business sector of economy. Timely reaction of management on combination of risks and possibilities for business in this context is critical for the development of national economy in ascending path.

Currently a boundary between internal environment and external environment of operation of business is rather conditional because it cannot be considered as autonomous economic entity being absolutely independent in the process of making decisions and forming the sphere of own functioning.

Institutional infrastructure is formed by means of legislative activities of the state in the field of fiscal control, procedures for issuing permits and licenses for certain types of occupation, procedures for business registration and liquidation etc. It is the quality of infrastructural support which determines basic possibilities of enterprises to be economically prosperous in markets.

Domestic consumer market exerts considerable stimulating influence on enterprises even despite the intensified process of globalisation of markets and simplification of procedures concerning export/import of goods. Developed domestic market may work as a specific “buffer” of fluctuations in global markets for any enterprise especially in the context of operations of companies in accordance with principles of new economy and their adaptability to function on a global basis (Table 1).

Table 1

Comparison of companies having different levels of adaptability to function on a global basis

	Companies HAVING NO ADAPTABILITY to function on a global basis	Companies which are ADOPTED to function on a global basis
1	Material resources are activity base	Information resources and management quality are activity base
2	Carrying on nation-wide business only	Participation in globally fragmented production or/and sales chains
3	No attention is paid to branding and its protecting	Branding and protection of the brand components by means of protection documents
4	Process approach to operations	Project approach to operations
5	Keeping to the principles of territorial concentration of activities	No limitation as for the territorial location of production facilities and trading subdivisions
6	Tendency to complicated bureaucratic structures	Tendency to network and project organizational arrangement
7	Limited production specialization	Diversification of business lines
8	Product standardization	Sales personalization and adaptation of product to demands of certain markets
9	Attempts to perform all functions with the help of internal forces of the company	Active use of outsourcing possibilities
10	traditional processes and lack of innovation	Innovativeness of each business process

Source: compiled by the author

Currently enterprises cannot hold their competitive positions for a long time if they take into consideration tendencies in processes concerning branding and their support. Market possesses visible attributes of brand competition instead of competition of certain goods. Tom Frank argues that “we no longer sell a product; we sell the brand and consume the product. No one gains revenue merely with a product; rather, a set of tangible and intangible values are achieved by selling the brand” [1].

Not always adaptivity as the evidence of economic system can be estimated quantitatively and forecasted reliably. However, the enterprise having various tools of reactions to challenges of external environment is more stable in global markets.

We think that it is next to impossible to make alternations to factors of external environment; however, it is achievable to use the possibilities opening ways for the processes of globalisation or localization in terms of enterprise.

Such potential benefits should be involved in branding strategy as well as in the programs aimed at support and progress of a company's brand.

Large international and transnational companies react rather sensitively to the differences between the consumers from different territorial or segmental markets; that is why efforts to adapt to local expectations by means of different branding mechanisms are being observed.

Brand is a distinguishing name and/or symbol (such as logo, trademark, or package design) intended to identify the goods or services of either one seller or a group of sellers, and to differentiate those goods or services from those of competitors [2].

Branding is the process being much wider than just the development of a certain trading mark. Marketing may contribute to a brand, but the brand is bigger than any particular marketing effort. It means that scientists emphasize the fact that marketing deals with tactic steps while branding deals with strategic ones. If the result of marketing efforts is expressed in "attraction" of a client to a trading mark, then effective branding makes it possible for a company not to be engaged in constant activation of certain marketing measures concerning attraction of consumers as the achieved loyalty to the company does it automatically.

Branding is "the process of creating an association between a symbol/object/emotion/perception and a product/company with the goal of driving loyalty and creating differentiation" [3]. Certainly, such definition is quite a simplified one as branding cannot be limited only by the process of formation of "recognizability" and associativity of external attributes of a trademark with the company in the consciousness of the consumers. It is long-term consumer loyalty of that is the key objective of branding.

Formation of a long-term consumer loyalty to a brand is a complex task requiring efforts and finances of a company. Sometimes it is rather difficult to gain

loyalty of consumers; it is important not to confuse loyalty with “latent loyalty” and “pseudoloyalty”.

References

1. Jean-Noël Kapferer / Kapferer J.-N. // The New Strategic Brand Management: Creating and Sustaining Brand Equity, Long Term Kogan Page Publishers, 2008, p. 321
2. Bhimrao M. Ghodeswar Building brand identity in competitive markets: a conceptual model [Electronic resource] / Ghodeswar Bhimrao M // School of Management, Asian Institute of Technology, Klong Luang, Pathumthani, Thailand, p.1 . – Electronic resource: http://www.iei.liu.se/fek/svp/mafo/artikelarkiv/1.310120/Building_brand.pdf
3. Hislop M. An Overview of Branding and Brand Measurement for Online Marketers /Hislop N.M.// Dynamic Logic's Branding, 2001, Vol. 101, p.6

Пономаренко П.І., д.т.н., професор

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

АНАЛІЗ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ВУГІЛЛЯ «РОТТЕРДАМ+»

Анотація. В статті розглянуті особливості методики формування ціни на вугілля при виробництві електроенергії теплових електростанцій в Україні.

Ключові слова: вугілля, тариф, ТЕС, електроенергія, Роттердам плюс

Постановка проблеми. «Роттердам+» або «Роттердам плюс» - методика формування ціни на паливну складову (вугілля) при виробництві електроенергії теплових електростанцій в Україні. Введена в дію у травні 2016 року [1].

Методика була введена в умовах втрати Україною контролю над частиною Донецького вугільного басейну через війну на сході України. Майже всі шахти з антрацитовим вугіллям, на якому працює більшість ТЕС України, після окупації Донбасу опинилось на непідконтрольній території. Відтак, аби забезпечити енергетичну незалежність України від окупованих територій, було прийнято рішення купувати паливо на міжнародній біржі в Нідерландах, куди доставляють вугілля з ПАР та Південної Америки [2].

Мета. Особливості оцінки ціни вугілля при його поставці з ПАР на теплові електростанції України.

Результати. Нова формула ціноутворення була затверджена Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) 3 березня 2016, опублікована 23 березня 2016 року. Представники НКРЕКП заявляли, що затверджена ними методика розрахунку мала усунути ручне регулювання цін, забезпечити незалежність від постачань із зони АТО і позбавити Україну від проблем з накопиченням достатньої кількості вугілля для проходження опалювального сезону.

Теплова генерація електроенергії складає близько 20% в енергобалансі України. Паливна складова при тепловій генерації становить понад 80% вартості.

Відповідно до методики, вартість палива визначається за формулою «ціна вугілля у портах Амстердам — Роттердам — Антверпен + вартість його доставки в Україну». В вартість доставки включене транспортування до українського порту та залізничний транспорт територією України на склади ТЕС. При цьому ціна на покупку вугілля визначається на підставі середньої ціни на Європейському ринку за 12 місяців, що передують місяцю встановлення прогнозованої оптової ринкової ціни (тому порівнювати її з ціною на біржі Роттердама на певну дату некоректно).

Формула розрахунку ціни «Роттердам+» застосовується як для ТЕС, що спалюють антрацитову (дефіцитну) групу вугілля, так і для станцій, що спалюють газову групу вугілля [1]. З січня по листопад 2016 року ціна теплової електроенергії зросла у два рази [3].

У травні 2017 Генеральний прокурор України Юрій Луценко заявив, що формула «Роттердам плюс» становить корупційну загрозу для держави та закликав Верховну Раду «ухвалити закон про ренту на вугілля та інші корисні копалини в Україні так само, як це зроблено для газу» [4]. У серпні 2017 року видання ЛІГА.net назвало «Роттердам плюс» корупційною схемою номер один в Україні [5].

За словами Андрія Геруса, експерта у сфері енергетики (екс-члена Національної комісії з регулювання енергетики і комунальних послуг), щомісяця формула «Роттердам плюс» збирає надлишковий мільярд гривень [6]. У березні 2018 року було запущено онлайн-калькулятор «Роттердам плюс» [7] для розрахунку розміру переплати споживачами електроенергії.

Андрій Герус вважає, що є кілька можливих рішень для виправлення формули розрахунку ціни на вугілля. Зокрема з формули можна прибрати вартість доставки, а також ввести коефіцієнт знижки на нижчу якість вугілля (високий вміст сірки, тощо) [6].

Останнім часом є багато спекуляцій щодо формули "Роттердам+". Вона визначає, за якою ціною вугілля зараховується у тарифі на електроенергію. "Роттердам+" діє і загрожує подальшим зростанням цін на електроенергію.

Така ціна іде у тариф ТЕС, а цей тариф іде у ціну електроенергії. Середня ціна за 12 місяців буде нижча від останньої ціни у Роттердамі, якщо ціна на біржі росте. Бо дешевше вугілля перших 6 місяців періоду усереднюється із дорожчим

вугіллям останніх 6 місяців. Але у майбутньому таке середнє значення буде зростати. Отже, формула спричинить наступне підняття ціни електроенергії, якщо буде діяти і далі. Ще однією маніпуляцією є те, що Роттердам не діє, бо не дозволяє імпортувати вугілля з Роттердаму. Насправді ніхто у світі вугілля з Роттердаму і не возить. Там просто формується індикативний індекс API2. Журналістами встановлено, що ні однієї баржі вугілля з Роттердаму в Україну не направлялося.

Бенефіціар вигод від цієї формули - енергохолдинг ДТЕК Ріната Ахметова. Холдинг виробляє більше 70% всієї теплової генерації і видобуває понад 70% енергетичного вугілля в Україні. У числі інших ДТЕК контролює вугледобувні підприємства на непідконтрольною територією: «Ровенькиантрацит», «Свердловантрацит» і Шахту «Комсомолец Донбасу».

Компанія ДТЕК має також свої шахти у Ростовській області РФ і регулярно звідти поставляє вугілля на східноукраїнські ТЕС.

Сумарно за 2016 рік Україна імпортувала 1,3 млн. тонн, тобто менше 5% вугілля від сумарних потреб енергетики, що складають 25 млн. тон вугілля у рік.

Паралельно відбувався і експорт вугілля: як дефіцитного антрациту, так і газової групи за ціною «Роттердам+».

Важливо розуміти, що українське тарифоутворення дає можливість маніпулювати і обманювати. Якщо є таке бажання, то це можна робити і з формулою «Роттердам+».

Найчіткішим показником є тариф теплової генерації (ТЕС). Потім цей тариф іде у ціну електроенергії споживачам. Оскільки біля 80% затрат ТЕС – це паливо, то чим більший тариф ТЕС, тим більшу ціну вугілля він де-факто покриває.

Як відомо, виключно на непідконтрольній Україні території видобувається вугілля антрацитових марок: «А» - антрацит і «Т» - худий. На цьому виді палива працює половина з 12 українських ТЕС. Решта ТЕС спалюють вугілля газових марок, який видобувається в Східному Донбасі і на Західній Україні. Після початку війни Україна постійно відчуває дефіцит вугілля антрацитної групи.

Головним подразником в цій сфері є так звана формула «Роттердам плюс». Завдяки їй тепла генерація продає електроенергію в Енергоринок за

завищеною ціною, в якій враховується вартість вугілля на європейській біржі з урахуванням його доставки в Україну.

Як бенчмарка (маркера, на який дорівнює регулятор) була обрана європейська біржа, яка враховує ціну вугілля газових марок в портах Амстердам-Роттердам-Антверпен (АРА) з урахуванням його доставки в Україну. Це і є «плюс» у формулі.

Це так званий індекс API2. Імпортний паритет у вартості вугілля повинен був ліквідувати залежність українських генеруючих компаній від поставок вугілля з непідконтрольних територій. Передбачалося, що в разі форс-мажора - такого як зараз - генкомпанії зможуть диверсифікувати свої поставки, закупивши вугілля за кордоном.

Відразу виникли питання, чому Регулятор вибрав саме цей бенчмарк. По-перше, цей індекс показує ціну вугілля газових марок, а не дефіцитного для України антрациту.

По-друге, Міністерство енергетики та вугільної промисловості не перейняти інновацію НКРЕКУ. Ціна вугілля для державних шахт досі встановлюється міністерством вручну.

По-третє, вже на початку 2016 року була зрозуміло, що індекс API2 буде рости, реагуючи на підвищення світових цін на нафту. Тим часом, індекс API2 + доставка, закладався в ціну всієї теплової генерації. І тієї, яка працює на дефіцитному антрациті, і тієї, яка спалює газове вугілля, що видобувається в Україні.

Незважаючи на те, що Порядок розрахунку ОРЦ дійсно опублікований, мало хто в Україні розуміє, як розраховується формула.

Андрій Герус пояснює, чому зарплати шахтарів не виростили від введення формули "Роттердам+". Введення формули "Роттердам+", що призвела до підвищення тарифів на електроенергію, яка зібрала зі споживачів вже більше 17 млрд. гривень, на жаль, не позначилося позитивно на добробут шахтарів державних шахт. Держава досі не може погасити борги із зарплати гірникам.

Тобто, навіть номінальне зростання зарплати шахтарів відбувся не за рахунок надприбутків від схеми "Роттердам +", а за рахунок того, що були знижені витрати на соціальні заходи. А все вигоди від "Роттердам +" пішли акціонерам та іншим вигодонабувачів. А якщо порівнювати сумарно статті

"зарплати" і "витрати на соціальні заходи", то в 2016 році відбулося їх скорочення на 10,7%, або 384 млн. грн.

Голова НКРЕКП Оксана Кривенко повідомила, що комісія планує скасувати формулу "Роттердам+". Насправді ж з'ясувалося, що наразі нічого не змінюється, а формула скасується лише з 1 липня 2019 року.

Як зазначив голова Асоціації споживачів енергетики та комунальних послуг Андрій Герус, всі розуміють, що ця формула "Роттердам+" є уособленням топ-корупції. Більше того, у 2017 році вона посіла перше місце серед корупційних схем за 26 років незалежності України.

Висновки

1. Теплова генерація електроенергії складає близько 20% в енергобалансі України. Паливна складова при тепловій генерації становить понад 80% вартості.
2. Наслідком формули «Роттердам+» став ріст ціни на електроенергію. Ціна вугілля іде у тариф ТЕС, а цей тариф іде у ціну електроенергії.
3. З Роттердаму вугілля в Україну не ввозиться, там просто формується індикативний індекс API2. З АР, США вугілля поставляється баржами в порти України, а з Росії і Польщі – залізницею.
4. Ціна на вугілля шахт ДТЕК визначається собівартістю його видобутку, а ТЕС – за формулою «Роттердам+».
5. Якість вугілля і вміст у ньому сірки впливає на його ціну.
6. НКРЕКП планує скасувати формулу "Роттердам+", проте, наразі нічого не змінюється, а формула скасується лише з 1 липня 2019 року.

Перелік використаних джерел

1. Схемы против Независимости: 26 примеров системной коррупции в Украине // Liga.NET, 2017. (рос.)
2. Роттердамський детектив: міністри не розберуться, яка вартість вугілля в Україні // Телеканал «24», 16.02.2017.
3. Тариф для ТЕС Ахметова знову побив рекорд завдяки «Роттердам+» // Економічна правда, 14.11.2016.

4. Формула «Роттердам+» становить корупційну загрозу — Луценко // Економічна правда, 24.05.2017.
5. "Роттердам плюс": що варто знати про розрахунок тарифу за електроенергію - 24 Канал. 24 Канал. Процитовано 2018-05-28.
6. «Роттердам плюс»: чому у формулі не знаходять порушень та яка альтернатива // Слово і діло, 24.10.2017.
7. Розрахуйте корупційну ренту, яку Ви сплачуєте за «Роттердам+». Роттердам+ (uk-UA). Процитовано 2018-05-03.

Скірка Н.Я.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка;*

Паславська В.В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського*

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. В статті охарактеризовано сутність поняття антикризового управління; визначено його особливості в сучасних умовах економіки України. Охарактеризовано етапи еволюції ставлення суспільства до кризи у відповідності з макроекономічними змінами в українській державі. Доведено основні відмінності між антикризовим та звичайним управлінням підприємницькою діяльністю

Ключові слова: антикризове управління, сучасні умови, ринкова економіка,

I. Вступ. Теоретико-методичні основи формування механізму антикризового управління підприємницькою діяльністю розкрито у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Чебан Т., Яценко В., Квасній Л.Г., Бровкової Є.Г., Мартиненко Є.А., Василенко В.О., Лігоненко Л.О. та ін. Незважаючи на значну кількість опублікованих наукових праць, чимало теоретико-методологічних аспектів проблеми все ще залишаються дискусійними і такими, що потребують більш глибоких досліджень у зв'язку із змінами в економіці України.

II. Постановка проблеми. Сьогоднішня практика вітчизняних підприємств свідчить про неефективне використання інструментів управління підприємницькою діяльністю. Тому, саме актуалізація ефективності антикризового управління та пошук оптимальних стратегічних рішень є однією з проблем, що потребує першочергового розв'язання.

III. Результати дослідження. Поняття “антикризове управління” з’явилося в ринковій економіці України, а час появи проблеми антикризового управління був обумовлений об’єктивними причинами.

В науковій літературі [1] пропонується виділяти етапи еволюції ставлення суспільства до кризи у відповідності з макроекономічними змінами в українській державі – переходом до ринкових відносин, а отже і зміною законів господарювання підприємств, а саме:

етап пострадянської економіки, що супроводжувався змінами умов господарювання та припиненням дотаційної підтримки підприємств, що спричинило кризу підприємств-гігантів, оскільки середні та малі підприємства функціонували за інерцією (до початку 90-х років в економіці України переважав командно-адміністративний метод управління, який породжував відсутність зв’язку між результатами роботи підприємства та його розвитком через наявність дотаційної підтримки);

етап законодавчо нерегламентованої кризи;

етап становлення законодавства щодо банкрутства;

етап виникнення потреби в антикризовому управлінні (як свідчить статистика, на сьогодні чверть керівників підприємств не знає, в якому напрямку треба діяти та яких заходів необхідно вживати для подолання кризового стану, а близько третини керівників мають намір вживати заходи, пов’язані лише зі скороченням кількості зайнятих працівників чи відправленням їх у вимушену відпустку).

Антикризове управління вважають специфічним видом управління в умовах ринкової економіки. Сутність антикризового управління виражається у таких положеннях:

кризи можна передбачувати, очікувати, викликати;

кризи в певній мірі можна прискорювати, попереджувати, пересувати в часі;

до криз необхідно готуватися;

перебіг кризи можна пом’якшити;

кризові процесі до певної міри можуть бути керованими;

управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки;

управління в умовах кризи потребує особливих підходів і спеціальних знань [2].

Аналізуючи законодавчі акти України, нами встановлено, що в них термін “антикризове регулювання” не застосовується, однак це не означає, що подібний напрямок діяльності Урядом України не проводиться. Так, наприклад, наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 15 травня 2003 року № 118 затверджено План заходів стосовно поліпшення проведення державної політики щодо запобігання банкрутству, забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності боржників або визнання їх банкрутом.

Аналіз переліку запропонованих у цьому плані основних заходів дає можливість зробити висновок, що ці заходи в переважній більшості орієнтовані на захист лише інтересів держави при застосуванні процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, що неодноразово підкреслюється при формулюванні очікуваних результатів реалізації цих заходів. Більшість заходів спрямовані на врегулювання конфліктних відносин між економічними суб’єктами в процесі реалізації процедури банкрутства, а не на допомогу підприємствам у попередженні настання банкрутства. Наведені факти ще раз підкреслюють, що у нормативно-правових актах України поняття “криза” у більшості випадків ототожнюється з поняттям “банкрутство” і на цій основі використовується термін “антикризове управління”.

Антикризове управління в нормативно-правових актах України, як правило, розуміється у вузькому аспекті як процес, пов’язаний з ліквідацією заборгованості підприємств або діяльність в умовах визнання підприємства банкрутом. Подібної точки зору дотримується і друга група економістів:

“антикризове управління – сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур щодо конкретного підприємства-боржника” [3].

Третя група економістів не допускають звуження поняття “криза” лише до терміну “банкрутство”, мають своє розуміння поняття “антикризове управління”:

“антикризове управління – спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створенні відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення

відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства” [4];

“ своєчасне застосування антикризових заходів в практиці управління вітчизняними підприємствами може сприяти уникнення ними фінансової кризи та банкрутства ” [5];

“антикризове управління – це таке управління, яке націлене на попередження можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного та успішного господарювання з орієнтацією на розширене відтворення на найсучаснішій основі на власних накопиченнях” [6].

Відповідно до наведених визначень, виділяються основні відмінності між антикризовим та звичайним управлінням підприємницькою діяльністю, що є особливо актуальним для вітчизняних підприємств в нинішніх умовах господарювання в Україні:

головна мета антикризового управління – забезпечення стійкого положення на ринку і стабільно стійких фінансів компанії при будь-яких економічних, політичних, соціальних метаморфозах у країні;

в його рамках застосовуються в основному ті управлінські інструменти, які найбільш ефективні при подоланні тимчасових фінансових ускладнень, в розв’язанні інших поточних проблем фірми;

головне – прискорена та дієва реакція на істотні зміни зовнішнього середовища на основі заздалегідь розроблених альтернативних варіантів, що передбачають різноманітні трансформації в цій сфері в залежності від ситуації;

в основі лежить процес постійних та послідовних інновацій;

спрямовано на не, щоб навіть в найскладнішій ситуації, в якій опинилось підприємство, можна було ввести в дію такі механізми, котрі дозволили б ефективно вибратися з ускладнень з мінімальними втратами.

Вважаємо, що основною метою антикризового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних шляхів у ланцюгах, які призводять до кризового стану підприємства.

IV. Висновки. Проведений аналіз сучасного стану розвитку в Україні антикризового управління дає змогу зробити висновки:

1. На сьогоднішній день не існує однозначних підходів до сутності антикризового управління, оскільки окремі групи економістів мають протилежні погляди на сутність антикризового управління;

2. Нами запропоновано удосконалене визначення антикризового управління як спеціального, комплексного процесу моніторингу впливу негативних факторів на діяльність підприємств з метою забезпечення постійного функціонування у зоні економічної безпеки, вжиття заходів щодо попередження переходу сучасних вітчизняних підприємств до кризової зони, а у критичних випадках з метою максимально швидкого виходу з кризової зони.

Література

1.Чебан Т., Яценко В. Організаційні аспекти побудови бухгалтерії стратегічного типу. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С.31-36.

2. Оберемчук В. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. – К.: МАУП, 2000. – 128 с.

3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2013. – 504 с.

4. Бровкова Є.Г, Мартиненко Є.А. Проблеми антикризового управління підприємствами. // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 131. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2017. – 220 с.

5. *Антикризове управління економічним потенціалом / Л. Г. Квасній, Т. Й. Щербан // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 248-250.*

6.Гавриш О. Санація проти банкрутства. // Дзеркало тижня. – 2015. – № 40(415). – С. 9.

ADMINISTRACJA PUBLICZNA

Dombrovskaya S. N.,

the doctor of science on public administration, professor, professor of department of public management in the sphere of civil protection

National university of civil protection of Ukraine, Kharkiv

Naumenko A. A.

doctoral candidate National university of civil protection of Ukraine, Kharkiv

EFFICIENCY OF PUBLIC ADMINISTRATION BY THE AGRIBUSINESS INDUSTRY OF UKRAINE

Abstract: In work the current state and efficiency of the state support of the agrarian sector of economy of Ukraine are investigated. The main directions of state regulation of farm-production and the main instruments of their implementation are proved. Scientific opinions of different authors on the nature of state regulation of agriculture are investigated. The analysis of dynamics of production of gross domestic product on the industries of Ukraine and the place is carried out to them the agribusiness industry. *The main reasons which are negatively influencing efficiency of public administration are established and the priority directions of state regulation of the agrarian sector are planned.*

Keywords: state regulation, state support, agrarian sector, gross internal product, public financing.

I. Introduction. In the agrarian sector of the country in recent years there was number of cardinal transformations which led to formation of multistructure agrarian economy, emergence of the enterprises of various legal forms, creation of the market of agrofood products. It should be noted that along with the positive moments transformational processes introduced set of problems which do not allow the agrarian sector to develop effectively. Many of these problems are connected with use of market mechanism which action cannot be estimated unambiguously. The known market failures are most often shown in the agrarian sector owing to its specifics, on the one hand, and impossibility to develop the industry only market tools with another. The most efficient way of the solution of the matter is use of methods of state regulation. However many questions of rather effective state support of the agrarian sector during the period after the economic crisis of 2013-2014 years remain a little studied.

II. Problem definition. The purpose of article consists in the analysis of features of public administration by the agrarian sector and justification of the main mechanisms of state regulation of efficiency of agro-industrial production.

III. Research results. Features of state regulation of the agrarian sector of economy are created by the mechanism of development of agriculture which provides existence of mutually agreed elements, such as: normative and legal levers; budget and financial regulation and target support of certain leading regions and regions of average and depressive development; state regional programs of development; creation and development of special economic zones in certain regions; development of interregional and border cooperation [6].

System impact of the state on production, storage, processing and the market of agricultural products, raw materials and food, and also on material support of agro-industrial production is caused by objective need of maintenance of economic balance, proportions and the income of producers, and also achievements of high economic and social performance of functioning of the agrarian sector, food security of the country.

Owing to the specific features, recurrence of production agriculture cannot participate fully and on equal terms in the cross-industry competition. Therefore agriculture demands carrying out active and specific agrarian policy for preservation and development of this important sector of economy. Agrarian policy has centuries-old history including state regulation, but right now as theoretically, and in respect of real policy consciously, such agrarian policy and its state regulation is how important. First of all, it is necessary to emphasize two main theses – the agrarian sector in the economic plan is not the self-sufficient industry, and the food market self-regulating.

Are developed by the Ministry of Agricultural Policy and Food and it is accepted the government of Ukraine the state program "The uniform complex strategy of development of agriculture and rural territories for 2015-2020" which general purpose consists in increase in competitiveness of the agrarian sector of economy and assistance to sustainable development of rural territories according to international and the European standards [3].

According to this program, justification of the concept and the strategic directions of development of the state support of agriculture of Ukraine is oriented to experience of the developed countries. So, price support of agriculture in the EU makes 91% of all sum of budget financing, in the USA - 48%, Canada - 53%. In the West the

essential share of the income of the farmer forms at the expense of the state sources: in the countries of the European Community (EC) - 3%, Finland - 72%, Japan - 72%, in the USA - 27-40%. The state support of landowners in EU countries in 2013 made from 175 to 1343 euros for 1 hectare of agricultural grounds, including in the Netherlands - 500 euros/hectare, Belgium - 508 euros/hectare, Poland - 345 euros/hectare, Germany - 396 euros/hectare. Financial support of agriculture in Ukraine (preferential indirect – at the expense of special regime) hardly reaches 40 euros for hectare [6].

The agrarian sector is important component of economy of Ukraine from which functional condition in direct dependence there is food security and independence of the state, development of the internal and external markets, so and the standard of living of the population. By calculations, in 2017 the agriculture share (together with hunting and forest husbandry) in total amount of gross domestic product of all industries of economy made 10,2% (tab. 1).

According to Ukrstat, the absolute value of the gross domestic product (nominalGDP) which is actually developed in Ukraine in 2017 made 2982,9 billion UAH that exceeds indicators of 2010 and by 2,2 times of 2013 three times. However the real GDP provided in dollar equivalent after 2013 catastrophically decreases: in 2015 and in 2016 twice, in 2017 for 49,1% relatively 2013. In the agrarian sector the same tendency is noted, i.e. in nominal GDP in 2018 it is more relatively 2010 by 3,7 time, 2013 – by 2,3 time and 2016 for 10,1%. Real GDP is lower relatively 2013 for 44%.

Despite it, efficiency of farm-production of Ukraine remains at a low level, especially livestock production. So in 1990 agriculture of Ukraine was profitable with the level of profitability of 42,6%. After series of the undertaken reforms in 2000 agriculture became unprofitable with the level of profitability of 1,0%, and the livestock production was the most unprofitable (-33,8%), and crop production profitable (+ 30,8%). In 2017 agriculture in general became profitable, with the level of profitability of 30,5%, crop production of 36,1%, livestock production of 12,3%, but there is unprofitable production of KRS meat (-24,5%), pork (-4,5%) to wool (-74,7%) [2].

Table 1

The Gross Internal Product (GIP) of Ukraine by types of economic activity
(in the actual prices, one million. UAH) [7]

Indicators	Years					
	2010 y.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Agriculture	82948	132354	161145	239806	277197	305194
Industry	250774	303086	325242	393142	497949	647317
Construction	36648	38450	36876	38928	49871	68152
Trade	162171	222789	233702	273989	331832	421368
Activity of hotels	10105	11540	9927	11946	13849	18130
Activity of transport	87269	110085	100889	134978	156333	190229
Other types of activity	362260	518060	514938	596598	693408	1332530
In total, million UAH	992175	1336364	1382719	1689387	2020439	2982920
Dollar exchange rate, UAH [1]	7,9	8	11,9	21,8	25,5	26,6
GDP, one million USA dollars	125591	167045	116194	77494	79233	112139

In system of reproduction investments possess the major role in recovery of production resources, and, therefore, and ensuring certain rates of economic growth.

Own means of the enterprises and organizations in 2018 yeas at the expense of which 69,9% of total amount, the credits - 5,3%, direct foreign investments - 1,4%, means of the state budget - 3,5% and the local budget - 9,2%, other sources - 2,9% are mastered remain the main source of financing of capital investments. It should be noted that till 2014. the share of the state investments made up to 10%, the credits to 15% and foreign investments to 4%. As we see, the most part of investments formed at the level of economic structures whereas in 1991. the defining role in formation of investment resources was carried out by the state.

In EU countries the state support of agriculture is carried out by providing the cheap credits to landowners, maintenance of fixed prices, performance of direct payments and so forth. In Europe 90% of the prices of agricultural products in the form of subsidies for support of landowners because of the high prices of means of production fall under state regulation [5].

According to the adopted Law of Ukraine "About the State budget of Ukraine for 2018" [4], only 14,3 billion UAH or 1,5% of total amount of the budget were spent for direct support of agriculture in 2018. This sum needs to be increased three times or to bring to 45 million or 4,5% of total amount of the budget.

Experts mark out three largest categories of support which constrain development: measures of financial support of agriculture (for example, state subsidies to livestock production and crop production, 48%), supports of gardening, winemaking and wine growing (30%) and Agrarian fund (22%).

The state financial policy in the field of agrarian and industrial complex of Ukraine in the conditions of limitation of resources has to be guided by creation of self-sufficient financially independent agrarian sector of economy. The decisive reasons not of productive use of funds of the state budget which are allocated for assistance of agrarian and industrial complex is imperfection of mechanisms of receiving and distribution of budgetary funds and violation of budget discipline at their use. Annual change of organization and mechanisms of assignment from the state budget, their bulkiness, the overdue statement and entering into them of numerous changes during the long period attracts untimely receiving means of the state financial support and their inefficient use and return.

IV. Conclusions. During the period after the economic crisis of 2013-2014, the agrarian sector allowed to smooth partially effects of financial and economic crisis in the country. Thus, during the research it is revealed that for effective development of agro-industrial production in Ukraine and increase in its competitiveness first of all it is necessary to increase public financing of agriculture to 45 billion UAH, to secure it against corruption component and to improve its effective distribution and application.

Literature

1. Archive of dollar exchange rate for the entire period. (Electronic resource). – Access mode: <https://net.dn.ua/money/stat.php>.

2. Batyr Yu.G. Public administration of rural areas development // Yu.G. Batyr / Bulletin of NUTZU: Public Administration. - Kharkiv, 2018. - Vip. 3 (8). - P. 129-135.
3. Integrated Strategy for the Development of Agriculture and Rural Areas for 2015-2020 [Electronic resource]. - Access mode: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248517114.
4. About the state budget of Ukraine for 2018: Law of Ukraine [Electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. Popova O.L. New priorities of the Common Agricultural Policy of the EU for 2014-2020: strategic guidelines for the development of the agrosphere of Ukraine // O.L. Popova / Economy of the agroindustrial complex, 2013. - №. 12 - P. 89-96.
6. Radchenko O. State support of agriculture of Ukraine in the period of systemic transformations / O. Radchenko // International scientific journal. - 2016. - Vol. 2. - P. 47-53.
7. Statistical collection: Agriculture of Ukraine for 2017 / Resp. for vip. Prokopenko O.M. - Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 2018 - 245 p.

HISTORIA

Larisa POLYAKOVA

orcid.org/0000-0002-8579-4377

researcherID/ V-5204-2017

*Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of
History, Archaeology & Philosophy Chair of
Bogdan Khmelnytsky Melitopol State Pedagogical University
(Melitopol, Ukraine), klioist@ukr.net*

ANALYSIS OF TRANSFORMATION OF POLITICAL ELITES IN THE POST-SOVIET SOCIETY (1991-2000)

The research aim is analyzes the process of changing elites. According to the research of historians and political scientists, several models are distinguished, with the help of which one can reveal the essence of the transformation of elite groups.

The research methodology should be based on transformation models of elites. The first model is the change in flows where the transformation is presented as a sequential change of several waves of the ruling elite. The second model is political capitalism, the most common transformation model. The third model is a rebellion of the economic elite or the awakening of regional elites. The fourth model - the role of counter-elite, reflects the public and social aspects of the political process.

The scientific novelty is that the stages of the transformation of political elites, the reconversion of the Soviet party nomenclature into the political system of Ukraine are considered. The analysis of generations and ages of the political elite of independent Ukraine is given.

The article analyzes the articles of the Constitution of Ukraine, the rules of law governing the activities of the political elite. An analysis is made of the formation of government bodies after the proclamation of independence of Ukraine, the transformation of the Soviet political elite during the transition period.

Conclusions. Analysis of the events of 1989 – 2000 allows to draw conclusions about the formation of the political elite in Ukraine. We note the high degree of continuity of the domestic elite, especially its bureaucratic component.

Key words: political elite, transformation, reconversion, nomenclature, Constitution, transitional societies.

Мета дослідження – аналіз процесу зміни еліт. За дослідженнями істориків, політологів виділяються декілька моделей, за допомогою яких можна розкрити сутність трансформації елітних груп.

Методологія дослідження – теорія трансформації моделей політичних еліт. Перша модель – зміни потоків де трансформація представлена як послідовна зміна декількох хвиль правлячої еліти. Друга модель – політичного капіталізму, найбільш поширена модель трансформації. Третя модель – бунту економічної еліти чи пробудження регіональних еліт. Четверта модель – ролі контреліт відображає публічні і соціальні моменти політичного процесу.

Наукова новизна. Розглядаються стадії трансформації політичних еліт, реконверсія радянської партійної номенклатури в політичну систему України. Дається поколінний та віковий аналіз політичної еліти незалежної України. Здійснюється аналіз статей Конституції України, норм права, які б регулювали діяльність політичної еліти. Робиться аналіз формування органів влади після проголошення незалежності України, трансформація радянської політичної еліти в перехідний період.

Висновки. Аналіз подій 1989 – 2000 рр. дає змогу зробити висновки щодо формування політичної еліти в Україні. Відзначаємо високий ступінь спадковості вітчизняної еліти, особливо її бюрократичну складову.

Ключові слова: політична еліта, трансформація, реконверсія, номенклатура, Конституція, перехідні суспільства.

Problem statement. Political parties and their leaders begin to work actively on the eve of presidential or parliamentary elections. There is a large number of them, and it is simply impossible for a simple ordinary citizen to understand their program documents and analyze them. Political parties cause mistrust among citizens during difficult times for Ukraine. Ordinary citizens are waiting for a new, young political elite, capable of building a country in the modern and fast-moving conditions of the state. The analysis of the stages of the formation of the Ukrainian political elite, its influence on the processes of the formation of an independent state from the moment of its independence, remains an urgent topic. Especially on the eve of the presidential elections in Ukraine in 2019, the problem of the transformation of elites is important.

The article analyzes political science and historical research on the problems of political elite change and transformation in the post-Soviet period. The transformation of elites is a process of cardinal changes that concern the structure of elites and its interactions, the value-normative and institutional framework for the functioning of elites (Nikulin 2005, p. 92).

The political elite in the period of social transformation is undoubtedly one of the main actors in the political arena. When revolutionary changes take place in the society, the political elite has great hopes for the formation of effective power structures, stabilization of the situation. This hope was also laid during the proclamation of Ukraine's independence in 1991.

The process of forming a political elite is a top priority for the state, especially for post-communist states. It is long, even under favorable conditions, for many decades. In the post-Soviet countries, the transformation process is extremely complex. Many of them either did not have a state tradition, or it was interrupted for centuries. Therefore, the process of radical socio-political transformations coincided in time with the process of building the state. And this means that the process of becoming a national elite takes place in an extremely complex, non-traditional situation.

The transformation of the elite includes not only the coming to power of counter-elites, but also massive transformations within the ruling elite itself. In particular, the domination of a new grouping within the ruling elite or even the coming to power of the upper stratum of another social group. The transformation of the elite is associated with abrupt changes in its ideology and political course, changes in the methods of recruiting elites; sometimes admission to the elite of representatives of the counter-elite is taking place (Madzi, 2008, p. 171).

The analysis of sources recent researches. Since the beginning of the 1990s, the elite have been divided into «old» and «new». Two scientific approaches are separated in explaining the transition from the «old» to the «new» elite. The first one assumes a correlation in the newly elites between the political (party) and economic (managerial) components, which are not formally connected with the previous political system. The second one provides for either a «revolutionary» complete change of elite, or self-preservation and the replacement of «scenery» around the elite. There is the coming to power of the counter-elite.

Another basis for systematization of concepts describing a social transition may be the ratio of the role of the political (party) and management (economic) component of the Soviet elite (nomenclature) in its further transformation into the political elite (Rotar, 2006, p. 61). The transformation process is not complete and significant changes have been taking place in the elite groups to date.

In our opinion, the second concept more optimally gives a picture of the transformation of the political elites of Ukraine in the context of the transition from totalitarianism to democracy. One of the main ways of transition of the old political elite into a new political regime in Ukraine was the "horizontal" transition into the ranks of the new political elite through the entry into new power institutions. This was made possible by the proclamation of independence by the communist elite and the «postponement» of the elections. Representatives of the nomenclature quickly incorporated the national-oriented ideology into a new own image. In addition, the formation of its own state raised them from the rank of second persons in the USSR to the first in an independent Ukraine (for example, L. Kravchuk, E. Marchuk, I. Plyushch). The first independent elections in Ukraine took place in 1994, while in most Central and Eastern European countries free elections to parliament took place immediately after the country became independent (Kruglikova, 1999). The delay in the elections created conditions where the majority of the population practically could not distinguish between people, now became known as Democrats.

To characterize the essence of elites in transition societies, researchers use the term «transformation of elites», «change of elites», «replacement of elites». L. Madzi in the article «Political elite in transitional societies» states that «replacement of the elite» means the elimination of the previous elite and the coming to power of counterelites, which, in its opinion, is the consequence of revolutionary transformations [Madzi, 2008, p. 230-235]. In Ukraine, there was no 100% elimination of the old elite, and a replacement for a new one. The reason for this is the impossibility of completely replacing the professional old staff with public office.

The publication`s purpose.

In the studies of L. Madzi (2008; 2008a), N. Rotar (2006) examines the analysis of the process of changing elites according to the scheme of I. Kukolev (1997; 1997a). He highlights several models by which one can reveal the essence of the transformation of elite groups.

The first model is the change of flows where the transformation is represented as the successive change of several waves of the ruling elite. At each stage of the transformation, the previous wave of the ruling elite puts forward the leadership of the ruling elite, and in turn becomes a gravedigger for those who put it forward.

The second model – political capitalism, the most common model of transformation. The content of transformation consists in converting political capital into economic capital. The political nomenclature used political power and first mastered the mechanism of privatization of state property. There is a growing power of political and economic.

The third model is the revolt of the economic elite or the revival of regional elites. The nomenclature consisted of two parts - party workers and business executives. Each of them had the power and disposed of certain resources. The businessmen were in a less privileged position than the party's top. As a result of transformation, there is a process of commissioning a certain part of the party elite to the economic, on the basis of this formed modern elite groups.

The fourth model – the role of counterrelated reflects the public and social moments of the political process. The economic elite used the counter-elite as a political ally in the struggle against the party critics (the cultural and scientific and technical intelligentsia); as a result, the economic elite and the nomenclature of the second and third echelons come to power.

Statement of the basic material. I. Kukolev highlights the stages of the transformation of the Soviet nomenclature into a new elite:

The first is the consistent loss of power of the CPSU as an organ, structured the foundations of the entire political system, the monopoly of power – from 1987 to 1989;

The second – a sharp change of the ruling elite – 1991;

The third – the defeat of the Soviet system – 1993 in Russia, in Ukraine, a new elite uses the Soviet system to legalize power;

The fourth – the legitimization of the elite through the elections 1995 – 1997 (Kukolev, p. 89).

The researchers of the problem of transformation of the political elite of Ukraine singled out certain transformation cycles. In particular, I. Goliyad focused on the following (Goliyad, p. 2007):

Latent period (1985 – 1990). Gradual changes of a general political nature, creation of conditions for the inclusion of the Soviet elite into new types of activity for it.

Conversion period (1990 – 1991). The nomenclature prepared for change is involved in creating new institutional, economic and political conditions for the development of the country. In the past, the ideological unity of the elite remains, various political and ideological camps appear. Opportunities for new spheres of activity and new forms of elite recruitment are opening up. The process of convergence of the political status of the nomenclature into economic capital continues.

Period of Confrontation (1991 – 1996). Active political fragmentation, promoted by the process of institutionalization and open transition to the market. The main branches of government are formed.

Period of stabilization (1996 – 1999). Strengthening the positions of the presidential power in the regions. Consolidation around the presidential power of economic and political capital. The pacts of elites leading to stabilization in the political space without democratization.

Further, the researcher singles out the last period of 1999-2001. It is characterized by the domination of the presidential government, around which all administrative and economic resources are concentrated. There is an exacerbation of contradictions between the oligarchs and the administrative authorities. In our opinion, this period can be extended until 2004, and the last one in this periodization to make a period that would cover the presidency of V. Yushchenko. From the analysis of existing literature, it is known that both the Ukrainian and Russian authors ignored the problem of transformation. Thus, the first time appearances and the most common approaches to the peculiarities of the transformation of the politico-management elite were linked in Ukraine and Russia with the analysis of the personal composition of the political and management elite in comparison with the previous Soviet. An analysis of the changes in the quantitative ratio of elites in Russia, conducted by A. Kryshchanovskaya, showed that changes in the politico-management elite (primarily regional and local) that occurred by the end of 1994 in comparison with the Soviet period were insignificant. Although, in general, there was a rejuvenation of the ruling stratum. On the basis of this, the conclusion was drawn that the former nomenclature

was transformed into a new elite by converting its former status politically and economically into conditions of a new political regime (Kryshtanovskaya, 1995, p. 56).

In Ukraine and Russia, the controllability and the system of effective executive authorities are gradually being restored. For example, academician P. Khrienko argues that the most important feature of overcoming crisis phenomena in society should be the presence of an extremely rigid management vertical. Strengthening the entire system of government will allow solving the tasks of implementing large-scale programs and concepts that are certainly matured in the process of transformation. Under these conditions, the question of the effectiveness of the managerial apparatus is assigned an increasing role. And for this, researchers have yet to find out the reasons for the loss of efficiency in management both at the initial stage of the transformation of the state and society, and in the conditions of the coming to power of a new political and managerial elite (as happened in Ukraine as a result of the 2004 presidential election) (Kukolev, 1997a).

In Ukraine, the political elite did not work out. She could not fulfill her inherent duties: to effectively manage the state, to make optimal decisions, to form a professional staff. The state has a political elite, which was formed under the influence of the old post-Soviet elite. There is a need to educate a new generation of managers with new European-democratic views.

A number of authors, for example, A. Obolonsky, made an attempt to understand the reasons for the loss of effectiveness of the political and managerial elite. He notes a downward trend in the quality of work of the management system and the level of the political and managerial elite in the 1990s. Compared with the Soviet period, the author states, the effectiveness of the activities of officials has decreased significantly. Other researchers have noted the loss of efficiency in the activities of civil servants of the 1990s. and consider the moral and cultural factors that determine this process. The decline in the prestige of the civil service and, accordingly, the decline in the professional level of the elite in the transformational period was one of the reasons for the emergence of negative manifestations in the field of public administration (Kryukov, 2006, p. 79).

Structural analysis of individual groups of the Ukrainian elite who worked in government bodies since the 1990s. until 2005, it makes it possible to conclude that the public of employees of the supreme bodies of state power of Ukraine was created

primarily at the expense of the Soviet-era employees – they constitute 46% of the total. 22% of this group in 1991 worked in the field of economic management, 16% – in party organs, 8% – representatives of the Soviet scientific intelligentsia.

The total number of employees of local and regional authorities of modern Ukraine also formed from Soviet-era employees – 52%.

Interesting research on the reconversion of the Soviet party nomenclature into the political system of Ukraine was done by V. Moroco (2008). In the 1990s. the old nomenclature was represented: in the Cabinet of Ministers – 87%, the National Security and Defense Council – 93%, the Verkhovna Rada of Ukraine of the first convocation – 74%, the second convocation - 95% of the total number of officials. A decrease in the representatives of the old elite in the highest echelons of power to 74% occurred during the premiership of Y. Tymoshenko in 2005, at the same time the role of the business elite increased to 43% (Moroco 2008, p. 246).

An interesting analysis of the generation structure of elites. The nature and timeliness of the change of generations of the elite of society determine the pace of its development. As the teachings discovered, the post-war generation turned out to be politically stronger than their immediate predecessors. In Ukrainian politics, all the years of independence were dominated by the post-war generation of the political elite (L. Kravchuk, L. Kuchma, I. Plyushch, O. Moroz, E. Marchuk, and others). If you take a percentage, then politicians over 50 make up together 66% (Rotar, 2006, p. 67).

We conclude that the Soviet party nomenclature during the existence of an independent state was a significant part of the power structures of Ukraine, but in the period 1990-2000. She percent decreased in the Verkhovna Rada and the government, and in the Presidential Administration increased.

The Constitution of Ukraine, which was adopted in 1996, proclaimed in Art. 5, that the bearer of power and the only source of power in Ukraine is the people, who exercise power through state and local self-government bodies, provided for by Articles 6 and 7 of the Constitution.

Thus, the Constitution of Ukraine officially recognized the dominant power - the power of the people and approved the supremacy of this power over all others. This is evident in the constitutional provision that the right to determine and change the constitutional order in Ukraine belongs exclusively to the people of Ukraine and cannot be usurped by anyone. At the same time, state power in Ukraine, as is known, is

exercised on the basis of a division into legislative, executive, and judicial, that is, according to the principle of separation of powers. The principle of separation of powers is a model of building a state apparatus, according to which power in a state should be distributed between legislative, executive and judicial bodies, each of which is independent and independent in relation to the others, which excludes the possibility of usurpation of all power in the state is a person or a separate body. So, the main idea of such a division is to prevent the existence of such a state structure that could concentrate extraordinary powers in its hands, should belong to different branches of government, in order to avoid creating prerequisites for uncontrolled exercise, and even abuse of power (Constitution, 2007). Therefore, an important point is to prevent the political elite from usurping power, as well as the active interaction of political elites.

To a certain extent, the Constitution of Ukraine has softened the contradictions between the branches of government and formed the state administration into a single, hierarchically expedient system. The construction of the Constitution of Ukraine on the principles of the legal and social state laid the foundations for the priorities that were to be resolved in the course of reforming Ukrainian society and the state. The Constitution also enshrines such democratic principles of functioning of the state mechanism as the sovereignty of state power, the election and participation of citizens in the formation and activities of government bodies.

The most important democratic principle, proclaimed in the Constitution, is the focus of public authorities on openness and publicity. However, despite the legalization of the structure of power and control, the control system in Ukraine remains quite eclectic. This fact is noted by the majority of Ukrainian researchers. According to S. Naumkina, clarification of the internal essence of the system of political and legal relations in modern Ukraine can be described as a neo-patrimonial regime. In turn, a number of other researchers, among them, for example, V. Tantsyur, believe that the form of government in Ukraine is unique in its kind, since it does not fit into the classical framework of the known forms of government. This opinion is also shared by F. Rudic, considering that the combination of elements of a parliamentary republic, presidential government and Soviet power in a certain symbiosis is not viable (Kryukov, 2006).

There are no special legal acts that would strictly standardize the activities of political or other elites. Political-legal norms, mechanisms and traditions could be used, in a certain way regulate the activities of elites.

Naturally, the activities of the Verkhovna Rada of Ukraine as a legislator are leading here. The important point is the formation of state national power, the definition of its specific responsibility. This refers to the Cabinet of Ministers of Ukraine and local authorities.

The executive power in Ukraine during the Soviet period was in the position of an integral part of the national executive power. As part of the USSR, the USSR had organs – the Soviets, but they acted under the influence of the all-Union regulatory field. In this regard, the formation of the authorities of an independent Ukraine was complex.

For the further formation of the state, it was important to create such a power, which was recognized by the citizens of the country and other countries of the world, as the bodies authorized to represent the state and the people in international relations.

The Soviet Union Center was slow in carrying out political reform, and under such conditions some of the Union republics began to assume authority. The main driving force of Ukrainian sovereignty was the Verkhovna Rada.

In the activities of the Verkhovna Rada of the Ukrainian SSR and independent Ukraine there are two stages: before and after independence, the social movements in the schedule of the Soviet system and the foundations of the political system of an independent state are quite large, but not the main one. There is a certain role here and to attract the Communist Party at that time.

An important factor in the process of formation of the political system of Ukraine was the differences in the regions. They were felt not only in the economic, cultural sense, but also in the participation of their representatives in the authorities of the republic and the USSR in the Soviet period.

The problem is exacerbated in the transition period, due to the fact that Ukrainian organizations in various regions are involved in the political struggle. In the late 1980s – early 1990s., the regional factor becomes one of the decisive in the formation of the political system of Ukraine. Plays a significant role in laying the foundations of a multi-party system, the formation of the political elite. For example, the first President of Ukraine L. Kravchuk and L. Kuchma during the elections made

resistance to the party elite of the southeast region. Based on the analysis of the regional distribution of representatives of the elite in different areas of activity, we conclude: in this way, the leaders in terms of quantity among the representatives of district, regional and local authorities are the Donetsk residents – 7% and residents – 7%; among representatives of the highest authorities, the largest number is in Kiev and Kiev region – 13% and 9%, respectively, and in the Zhytomyr region – 7%; among politicians, leadership belongs to the Donetsk and Lviv regions – by 7% each (The role of elites, 2006, p. 83).

The regional influence of the parties prevented the creation of a full-fledged ruling party. None of the political parties could receive broad social support.

Conclusion, Analysis of the events of 1991-2000 allows to draw conclusions about the formation of the political elite in Ukraine. We note the high degree of continuity of the domestic elite, especially its bureaucratic component. On the one hand, there is a smooth flow of civil servants from the Soviet period into the authorities of an independent Ukraine, which indicates a certain stagnation in the ranks of the domestic elite. An analysis of the age structure of the Ukrainian elite also testifies to stagnation. They came to the conclusion that positions in government were occupied by people aged 50-60 years. The formation of elite strata in Ukraine needed and needs social change. With the loss of state power in the course of transformation, the political and managerial elite in Ukraine lost its positive quality. The qualitative composition, professional level of the Ukrainian political and managerial elite has declined significantly, and by the end of the 90s already. In Ukraine, there is an objective need to strengthen the administrative capacity of the state, which resulted in a change in the general parameters and characteristics of the elite's activities.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ І ЛІТЕРАТУРИ

1. **Голіяд І.** (2002) Методологічні проблеми дослідження політичної еліти. // Магістеріум. Національний університет «Києво-Могилянська Академія». 2002. – Вип.10. – С.4-8.
2. **Конституція** України. – Харків : «Парус», 2007.
3. **Круглікова Н.** (1999) Механізм формування, проблеми та перспективи розвитку політичної еліти в сучасній Україні / Н. Круглікова // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. пр. УАДУ. – Вип. 2. – О.: Апропринт, 1999. – С. 340-345.

4. **Крюков О.І.** (2006) Політико-управлінська еліта України як чинник державотворення: Монографія / За наук. ред. Е.А.Афоніна. - К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 252 с.
5. **Куколев И.** (1997) Российские политические элиты в переходный период // На путях политической трансформации (политические партии и политические элиты постсоветского периода): Сб. науч. работ. - М., 1997. - 250 с.
6. **Куколев И.В.** (1997) Трансформация политических элит в России // Общественные науки и современность. - 1997. - № 4. - С. 82-91.
7. **Крыштановская О.** (1995) Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту.// Общественные науки и современность. 1995 №1 С.51-65 <http://forum-econ-msu.ucoz.ru/fr/0/Kryshtanovskaya.pdf>
8. **Мадзій Л.С.** (2008) Політична еліта в перехідних суспільствах. / Л. С. Мадзій // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – 2008. – Вип. XXIV. – С. 230-235.
9. **Мадзій Л.С.** (2008) Формування політичної еліти України (1991-1994/ Л. С. Мадзій // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – 2008. – Вип. XXIII. – С. 50-61.
10. **Мароко В.** (2008) Реконверсія радянської партійно-господарської номенклатури в політичну систему України (1990-2008 рр.)//Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. 2008. Вип. XXIV. С.245-251
11. **Никулин В.С.** (2005) Элитные изменения: концептуальный анализ динамического аспекта функционирования элит // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: Збірник наукових праць. / В. С. Никулин. – Харків: Видавничий центр Харк. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна, 2005. – С.90-92;
12. Роль еліт у трансформаційному суспільстві // Збірник матеріалів «Круглого столу». – К., 2003 – 93 с.
13. **Ротар Н.Ю.** (2006) Політичні еліти та лідерство : [навч. посібник] / Наталія Юріївна Ротар. — Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. —Чернівці : Рута, 2006. — 76 с.

EKONOMICZNE NAUKI

Мельник Л.Л. РІВЕНЬ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ІНДИКАТОР ДОСТАТНОСТІ СПОЖИВАННЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ПРОДОВОЛЬСТВА В УКРАЇНІ	3
Выдрыган О.В., Жам Е.Ю. INFLUENCE OF OPERATIONAL LEVERAGE ON THE FINANCIAL AND BUSINESS ACTIVITY OF AIR ENTITIES.....	9
Мадыбаева М.О., ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ... 	14
Tsurkan N.G. APPLICATION OF THE METHOD OF REAL OPTIONS WHEN ESTIMATING THE COST OF THE ENTERPRISE	21
Silenko O.M. VECTORS OF BALANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF NEOINDUSTRIALIZATION OF THE ECONOMY	28
Markovych I.B. CHANGES IN APPROACHES TO UNDERSTANDING THE COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES	37
Пономаренко П.І., АНАЛІЗ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ВУГІЛЛЯ «РОТТЕРДАМ+»	
Скірка Н.Я.,Паславська В.В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	47

ADMINISTRACJA PUBLICZNA

Dombrovskaya S. N., Naumenko A. A. EFFICIENCY OF PUBLIC ADMINISTRATION BY THE AGRIBUSINESS INDUSTRY OF UKRAINE	52
---	-----------

HISTORIA

**Larisa POLYAKOVA , Yulia BUCHAKCHIYSKA ANALYSIS OF
TRANSFORMATION OF POLITICAL ELITES IN THE POST-SOVIET SOCIETY
(1991-2000).....58**

251138

251398

252659

252855

253009

253202

251489

249816

252270