



Scientific journal  
«ECONOMICS AND FINANCE»



Fidelite editions  
Namur, Belgique

# Development strategy of science and education

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index -  
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)



Fidelite editions  
Namur, Belgique  
2017

**Fidelite editions, Namur, Belgique**

**Development strategy of science and education**

**Reviewers:**

***Andrej Udovč,***

*Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics, Head of the chair for agrometeorology, agricultural land management, economics and rural development  
Biotechnical faculty, Univerza v Ljubljani (Slovenia)*

***Nedelea Alexandru-Mircea,***

*Associate Professor Ph.D at Stefan cel Mare University of Suceava (Romania)*

***Drobyszko S.I.***

*Science editor: Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Doctor of Science, honoris causa, Professor of RANH*

**Development** strategy of science and education: Collection of scientific articles. - Fidelite editions, Namur, Belgique, 2017. - 332 p.

**ISBN 978-0-9942661-4-9**

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Development strategy of science and education" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, candidates and doctors of sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

**ISBN 978-0-9942661-4-9**

© 2017 Fidelite editions  
© 2017 Authors of the articles  
© 2017 All rights reserved

## CONTENT

<b>1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT .....</b>	<b>7</b>
<b>Bilskursky R. STRATEGIC OBJECTIVES FOR ECO-ECONOMY DEVELOPMENT OF UKRAINE .....</b>	<b>7</b>
<b>Blaga V.V., Velmozhnaya Y.L., Didenko O.Y. GENDER INEQUALITY IN ECONOMICS .....</b>	<b>10</b>
<b>Blagoy V.V., Beloglazova K.V., Skripka I.A. UNEMPLOYMENT ISSUES WOMEN AND SOLUTIONS .....</b>	<b>13</b>
<b>Govorova T.S. SYSTEM OF PUBLIC PROCUREMENT. IS ALL PROZORRO? .....</b>	<b>16</b>
<b>Govorova T.S. PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF PEOPLE ARE WITH DISABILITY IN UKRAINE .....</b>	<b>19</b>
<b>Gorin N.O. DEVELOPMENT OF CONCESSIONAL ENTREPRENEURSHIP DURING THE NEW ECONOMIC POLICY .....</b>	<b>22</b>
<b>Zhuravlova Yu. O. SCIENCE AS A FACTOR OF SOCIAL – ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE .....</b>	<b>26</b>
<b>Ivanyshyna G.S. AREAS OF ADAPTING GLOBAL EXPERIENCE IN REGULATION OF PRECIOUS METAL TRANSACTIONS IN UKRAINE .....</b>	<b>31</b>
<b>Ivanko A. CAUSES OF PROBLEMS "FOOD SECURITY" AND DIRECTIONS OF ITS SOLUTION IN UKRAINE .....</b>	<b>34</b>
<b>Kalnytska M.A. SOCIAL SECURITY IN THE NATIONAL SECURITY STATE: THE ESSENCE AND THREATS .....</b>	<b>37</b>
<b>Kachula S.V. FINANCING SOCIAL INFRASTRUCTURE AT THE LOCAL LEVEL IN TERMS OF REFORMING IN UKRAINE .....</b>	<b>40</b>
<b>Levchenko O.M., Haidura H.M. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RESEARCH SECTOR OF EDUCATION INSTITUTION OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE ...</b>	<b>45</b>
<b>Lisyuk V.M., Shlafman N.L., Oliynyk N.M. THE ROLE OF SUBCONTRACTION IN THE DEVELOPMENT OF INTERREGIONAL COOPERATION IN THE MARKETS OF FOOD INDUSTRY .....</b>	<b>49</b>
<b>Sadchenko E.V., Anderson V.N. PROBLEMS OF MODERN TENDENCIES OF MANAGEMENT OF MIGRATION PROCESSES AND GLOBALIZATION .....</b>	<b>52</b>
<b>Stupnitskiy V.V., Sribna E.V. ELECTRICITY OF THE PAST AS A REALIZATION OF USE OF NATURAL WAY ENERGY .....</b>	<b>55</b>
<b>Umanets T.V., Darienko O.V. SECTORAL STRUCTURE OF INDUSTRY OF UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY .....</b>	<b>58</b>
<b>2. WORLD ECONOMY .....</b>	<b>64</b>
<b>Bokhan A. DIPLOMACY AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS .....</b>	<b>64</b>
<b>Palamarchuk I.V. INTEGRATION OF UKRAINIAN RAIL TRANSPORT IN THE EUROPEAN TRANSPORT SYSTEM .....</b>	<b>68</b>
<b>Sadykhanova D.A., Kulibayeva D.V., Liu Chun. THE NEED FOR DEVELOPMENT OF THE CONCEPT "GREEN ECONOMY" .....</b>	<b>71</b>
<b>3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT .....</b>	<b>76</b>
<b>Bezus A.M., Bezus P.I. IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM BASED ON DECOMPOSITION .....</b>	<b>76</b>
<b>Blagoy V.V., Oriabinskaya V.A., Bezruk S.O. PLANNING EFFICIENCY AT THE PRESENT STAGE .....</b>	<b>79</b>
<b>Ivanitska S., Ageicheva A., Vasyuta V. ORGANIZING ACTIVITY OF TRADE UNIONS AS SOCIAL PARTNERSHIP SUBJECT .....</b>	<b>82</b>
<b>Gerasymchuk N. DEVELOPMENT OF COMPLEX LONG-TERM PROGRAMS OF RESOURCE SAVING IN AGRO PRODUCTION COMPLEX .....</b>	<b>87</b>

<b>Dovbnia S.B., Chabanets T.M.</b> BUILDING A COMPREHENSIVE DIAGNOSTIC SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT .....	90
<b>Dumanska I.Y.</b> CATEGORIES «INNOVATION» AND «INNOVATIVENESS» IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES INDUSTRY .....	95
<b>Karpenko L.N., Hotsuliak O.S.</b> MODELING OF FUNCTIONING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN THE EXTERNAL MARKET .....	98
<b>Kovalenko M.V.</b> SYSTEMATIZATION OF OPTIMIZATION METHODS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES CAPITAL STRUCTURE.....	102
<b>Lokhman N.V.</b> GAP - ANALYSIS OF ACHIEVING GOALS ORGANIZATIONAL ENTERPRISE .....	106
<b>Lyubanova A.</b> IMPORTANCE OF ACCOUNTING FOR THE FINANCIAL MANAGEMENT OF FARMS.....	109
<b>Myronova O.M.</b> THE MAIN CAUSES OF CRISIS IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS.....	113
<b>Myachin V.G.</b> SELECTION ALGORITHM STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BY MODERN METHODS OF ECONOMIC DECISIONS SUPPORT .....	116
<b>Punchak L., Barzylowych O.</b> FEATURES OF COMPETITIVENESS OF PRINTING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS .....	119
<b>Pursky O.I., Moroz I.O., Mazoha D.P.</b> APPLICATION OF TYPICAL IT-DECISIONS AND SUBSTANTIATION OF STRUCTURE OF THE INTEGRATED E-TRADING INFORMATION SYSTEM.....	123
<b>Striy L.A., Tolkachova G.V., Golubev A.K., Rzaev N.</b> ADAPTATION OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF A TELECOMMUNICATIONS COMPANY TO THE CONDITIONS OF A COMPETITIVE MARKET.....	126
<b>Tereshko Y.V., Zilinskaya V.A.</b> SOME ASPECTS MOTIVATE OF STAFF USING THE GRADING SYSTEMS .....	132
<b>Khmelevskiy O.V.</b> THE BASICS OF MISSION FORMATION OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES .....	135
<b>Tsemashko J.S.</b> ARRANGEMENT OF THEORETICAL WORK AS FOR EVALUATION OF ECONOMIC RESULTS OF CORPORATE ACTIVITIES.....	139
<b>Chernysheva O.M.</b> ANALYSIS OF COMPETITION AS AN INSTRUMENT OF THE FORMATION OF THE CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES STRATEGY .....	142
<b>4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY .....</b>	<b>146</b>
<b>Blagoy V.V., Yarets M.V., Bosova N.Y.</b> ECONOMIC PROBLEMS OF CONSTRUCTION INDUSTRY UKRAINE .....	146
<b>5. MONEY, FINANCE AND CREDIT .....</b>	<b>149</b>
<b>Barbora Drugdová.</b> THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC .....	149
<b>Blagoy V.V., Kylievich M.Y.</b> ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE CRYPTO .....	152
<b>Borysiuk O.V., Stashchuk O.V.</b> MAIN FACTORS OF PROVIDING THE FINANCIAL STABILITY OF NATIONAL INSURANCE AGENTS .....	155
<b>Zabolotna N.H.</b> THE PROBLEM OF MONETIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY .....	159
<b>Nanavov A.S.</b> FINANCIAL SYSTEM SUSTAINABILITY: METHODS OF SUSTAINABLE EQUILIBRIUM DETERMINATION .....	163
<b>Pavlenko O.P., Dubrova N.P.</b> FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS ATTRACTED RESOURCES.....	166
<b>Pikhotskiy V. F.</b> NATURE AND AUDIT MISSION IN MODERN SOCIETY .....	169

<b>6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT .....</b>	<b>179</b>
<b>Gavrilenko N.V., Gryshchenko O.V.</b> INTRODUCTION OF ACCOUNTING AT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINIAN: ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL ASPECTS .....	179
<b>Demkiv K.S.</b> MODELING OF THE ANALYSIS OF ONLINE AUCTIONS ACTIVITY ON ANTIQUES MARKET IN UKRAINE.....	182
<b>Hrylitska A.V., Yatsko L.A.</b> PROBLEM ISSUES OF ACCOUNTING FOR THE SETTLEMENT OF FOREIGN CURRENCY .....	190
<b>Varicheva R.V., Zamlynskyi V.A., Kulenko A.A.</b> PROSPECTS OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE: ACCOUNTING ASPECTS OF INFORMATION MANAGEMENT .....	196
<b>Bondarenko O.M., Ivanova A.M.</b> COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE INVENTORY OF ENTERPRISES IN THE UKRAINIAN AND INTERNATIONAL LEGISLATION.....	203
<b>Ovcharyk Z.D.</b> ACCOUNTING AND FOREIGN TRADE ENTERPRISES IN EUROPEAN INTEGRATION CONDITIONS .....	206
<b>Ponomarova N.A., Vakulova V.O.</b> THE EVIDENCE OF AUDIT OPINIONS CONCERNING FRAUD WITH FINANCIAL REPORTING OF SUBJECTS OF PUBLIC INTEREST .....	209
<b>Serikova M.A., Sembiyeva L.M.</b> TAX AUDIT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE USA AND RUSSIA .....	212
<b>7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....</b>	<b>216</b>
<b>Tonev M.D.</b> A FEW MORE ARGUMENS IN FAVOR OF THE HIGHT INCOME AS SOCIAL INNOVATION.....	216
<b>8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES .....</b>	<b>220</b>
<b>Usherenko S.V.</b> MECHANISMS OF COUNTERACTION TO RAIDER FOR ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES .....	220
<b>9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY .....</b>	<b>225</b>
<b>Lesakova D.</b> GLOBALIZATION FORCES AND COMPANY PERFORMANCE.....	225
<b>10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE .....</b>	<b>231</b>
<b>Gusiev V.A.</b> BECOMING AND DEVELOPMENT OF THE BRANCH OF KNOWLEDGE «PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION» IN SCIENTIFICALLY-EDUCATIONAL SPACE OF UKRAINE .....	231
<b>Malakhovsky Y.V., Nabulsi H.N.</b> THEORETICAL AND PRACTICAL BASIS FOR IMPROVING THE MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....	235
<b>Fesenko N.S.</b> MANAGING CULTURE AT REGIONAL LEVEL: QUALITY AND EFFICIENCY EVALUATION.....	239
<b>Aryn A.A.</b> PROBLEMS OF PROTECTION OF THE RIGHTS AND INTERESTS OF THE SUSPECTS ACCUSED OF CRIMINAL TRIAL .....	243
<b>Bissengali L.</b> CRIMINOLOGICAL CHARACTERISTICS OF PERSONS, COMMITTING CRIMINAL OFFENSES IN THE SPHERE OF ECONOMIC ACTIVITY.....	247
<b>Milyavskiy M.U., Korotenko Y.D., Korobka I.S.</b> THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF COPYRIGHT AS A MEANS OF PROTECTING INTELLECTUAL PROPERTY: A HISTORICAL OVERVIEW .....	250
<b>Tkachuk O.</b> JUSTICE AND JUDICIAL POWER.....	254
<b>12. TOURISM ECONOMY .....</b>	<b>258</b>
<b>Temelkova M.P.</b> „ALL INCLUSIVE TOURISM – BOUTIQUE TOURISM” OR THE STRUGGLE FOR LEADERSHIP IN THE PROFIT ON THE GLOBAL TOURISM MARKET .....	258

<b>13. MANAGEMENT .....</b>	<b>265</b>
<b>Venelin Terziev, Elitsa Petrova. THE AUTHORITY AS A CATEGORY OF THE PROCESS OF MANAGEMENT.....</b>	<b>265</b>
<b>Blyznyuk T.P. FEATURES OF FORMATION CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AS AN INDEPENDENT SCIENCE.....</b>	<b>268</b>
<b>S. Koev. FOLLOW-UP TO CULTURE CULTURE AND CULTURAL INTELLIGENCE .....</b>	<b>273</b>
<b>Mukhiyayeva D.M. WORLD EXPERIENCE OF INNOVATION ACTIVITIES MANAGEMENT .....</b>	<b>277</b>
<b>14. MARKETING.....</b>	<b>284</b>
<b>Hnylyakevych-Proc I.Z., Holubnyk O.R. DEVELOPMENT MARKET SERVICES TRANSPORT SECTOR AS A BASIS FOR COMPETITIVENESS UKRAINE.....</b>	<b>284</b>
<b>Makushok O.V., Prylipko S.M., Mazur Y.P. FEATURES OF BUSINESS-PLANNING IN COOPERATIVE ACTIVITY.....</b>	<b>288</b>
<b>Pavlova M.B. GOODS ASSORTMENT ANALYSIS BASED ON THE MATRIX ABC ANALYSIS.....</b>	<b>292</b>
<b>Semenov K.L. ASPECTS OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES MARKETING-LOGISTIC PROVISION.....</b>	<b>295</b>
<b>Shevchenko I.Yu. METHODOLOGICAL BASES OF THE FORECASTING OF DEMAND FOR TRUCKS AND BUSES AT THE MACRO LEVEL .....</b>	<b>299</b>
<b>15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION.....</b>	<b>304</b>
<b>Vasylenko I.A. GOALS AND OBJECTIVES OF MATHEMATICS PREPARATION OF SECONDARY SCHOOL PUPILS IN TERMS OF EXTRA-CURRICULAR ACTIVITY IN MATHEMATICS .....</b>	<b>304</b>
<b>Dikal M.V., Lopushynska I.V. ROLE OF THE LABORATORICAL PRACTICUM AND CLINICAL SITUATIONAL TASKS IN FORMING OF THE CLINICAL THINKING OF FUTURE PHYSICIANS IN THE STUDY OF “BIOORGANIC AND BIOLOGICAL CHEMISTRY” .....</b>	<b>306</b>
<b>Isakova E.I. THE CHANGE OF THE EDUCATIONAL SPACE IN THE INFORMATION AGE .....</b>	<b>309</b>
<b>Oliylyuk H.M. THE FORMATION OF FUTURE SOCIAL WORKERS’ READINESS FOR THE ORGANIZATION OF EDUCATIONAL-RECREATIONAL ACTIVITIES.....</b>	<b>314</b>
<b>Pet’ko L. ABOUT SOCIO-CULTUROLOGICAL CONTENT IN TEACHING SUBJECTS .....</b>	<b>316</b>
<b>Cherniavskiy V.V. PROFESSIONAL DIRECTED LEARNING PHYSICS FUTURE SPECIALISTS OF RIVER AND SEA TRANSPORT.....</b>	<b>319</b>

# 1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

**Biloskursky R.**

PhD in Economics, Associate Professor,  
*Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University, Ukraine*

## STRATEGIC OBJECTIVES FOR ECO-ECONOMY DEVELOPMENT OF UKRAINE

*In the article the practical aspects of strategic planning of eco-economy development in Ukraine are considered. The essence of strategic planning concepts and strategies in a general sense determined. It was specified on the features of the impact of strategic planning on the mechanisms of state regulation of environmental and economic development from the standpoint of their significance (including for legal, administrative, financial, economic and information mechanisms). Strategic objectives of sustainable development should be the fundamental. At the same time there was indicated on the main goals and objectives of state regulation of environmental and economic development.*

**Keywords:** *eco-economy development, strategy, the regulation of the national eco-economy development, sustainable development.*

Strategic planning is an important part of the system of state regulation of environmental and economic development. At the state level planning results should be confirmed by law. We need to start with the approval of programs or strategies. The final step is the orders and recommendations of government agencies on priorities for further development in the field of balancing environmental and economic interests. Otherwise, the planning results have no practical significance. At the national level such regulation should be the strategy of environmental and economic development of Ukraine. The environmental and economic strategy of Ukraine should focus on the specification of the purposes of balancing economic and social (public) interests in different areas and at different institutional levels. Consequently, the goal of this research is to determine which strategic targets priorities of this strategic document is relevant for Ukraine.

The results of this research are based on the current legislation of Ukraine, including the Law of Ukraine "State Forecasting and Elaboration of Programs of Economic and Social development of Ukraine Act". Also we used the ideas of the next Ukrainian scientists V. Garbar, M. Dolishniy, Ye. Karshatov, Yu. Kolesnyk, O. Olefirenko, V. Trehobchuk, I. Khvostina.

The main regulatory document which provides the legal basis for strategic planning in our country is the Law of Ukraine "State Forecasting and Elaboration of Programs of Economic and Social development of Ukraine Act". Forecast and program documents of economic and social development are based on a comprehensive analysis of the demographic situation, the state of natural, industrial, scientific, technical and labor capacity and competitiveness of the domestic economy, the evaluation of the level of economic and social development and with the impact of external political, economic and other factors and expected trends of these factors in future are regulated in Article 5 of the Act [1]. Although this standard does not directly specify strategic planning and forecasting on environmental and economic development, but it emphasizes the importance of taking into account natural factors in planning economic and social development. Standard also defines other important issues such as organizational principles, terms, sectoral and spatial dimension, authority members, etc.

It is well known that the definition of objectives, goals (strategic and operational) and tasks are the basis of the strategic planning process. In our opinion, objectives of the strategy of eco-economy development of Ukraine should be divided into short, medium and long term. Depending on its formulation have be set specific goals:

1. *Short-term goal* "Solution of pressing issues of eco-economy development associated with the resources use and recovery, improving and safety of environment" is the original objective. The tasks to achieve it:

1.1. Demonopolization market of natural resources: implementation of the mechanism responsible for the legality of the use of natural resources; compliance with administrative mechanisms to regulate eco-economy development; strengthening public control over the use of resources, the environment, the level of human pressure on natural ecosystems, certain objects.

1.2. Promoting the use of environmental marketing tools in order to develop environmentally oriented demand and satisfy relevant requirements: using of various stimulating mechanisms of management in ecologically-oriented economic activities;

1.3. Intended eco-economy development in the limited spatial scales: development of methodical approaches to determining specific spatial structures of the regime of economy management and other activities in the context of eco-economy development; identify priority form cooperatives to stimulate environmental investment and innovation; incentive initiatives of local communities in environmental projects and environmental investment attraction.

Among the primary goals of the strategy pay attention to intended eco-economy development in the limited spatial scales. This primary goal is highlighted due to the fact that for the successful implementation of sustainable socio-economic development necessary to determine the model areas which are practiced regional schemes and ecologically sustainable development [2, P. 39].

Incentive initiatives local communities in environmental projects and environmental attracting investment is significant and a real challenge in this group of goals. At the level of local communities should encourage initiatives that will activate the other participants, causing further response to solve various topical issues at the local level. It should be done in particular through micro-project practice that has been successfully implemented in some regions of Ukraine since 2012 (as an example - the city of Lviv). For example, information about building a "green area" in one neighborhood of the city, where streets will be equipped with "green" energy-saving technologies, using the experience of the German twin city Freiburg, is a popular today in Lviv media [3]. Territorial communities stimulated to unite by current growing cost of energy conditions in order to use alternative energy sources. As a result, two communities in Lviv region are able to demonstrate concrete results. The authorities of the city of Zhovkva and the city of Sambor managed to sign a protocol of intent on the joint project "Municipal Partnership to improve energy efficiency in Sambor and Zhovkva" after a long and careful preparation of project proposals to the Fund "Eastern Europe".

2. *Medium-term goal* "Ensuring economic growth based on natural resource use through environmental eco-economy efficiency justification" is the secondary objective. The tasks to achieve it:

2.1. Scientific substantiation limits of growth overcoming the effect of "resource curse": development of educational, scientific and technical environment as the focus of generating and implementing ideas, solutions, innovative products; combating illegal exploitation of strategic natural resources of Ukraine, in particular primarily wood and amber; determination of resource-intensiveness export-import activities; grounding ways to reorient economy, including export and import, activity on recycled raw materials and finished products, efficiency capitalization of natural resources.

2.2. The development of a competitive market of natural resources: environmental business incentives, the establishment of the environmental sector of the national market while preserving effective natural monopolies; stimulate greening of production; infrastructure recyclable waste.

2.3. Formation of regional eco-economy systems with practice to develop ecological economics: the formation in the structure of regional economies environmentally oriented economic activities; regional input-output tables formation.

2.4. Organization of an effective state, regional and local communities system of environmental monitoring: support of subjects that provide services to environmental auditing, consulting, legal services related to natural resources; developing web-portals, statistical databases on the status of the environment, anthropogenic capacity level, funding and environmental tax payments, other data; use of assessment methods and publicity results on natural resources of the country and regions level.

3. *Long-term goal* "Formation of competitive eco-economy systems with developed institutional environment" – is the top objective. The tasks to achieve it:

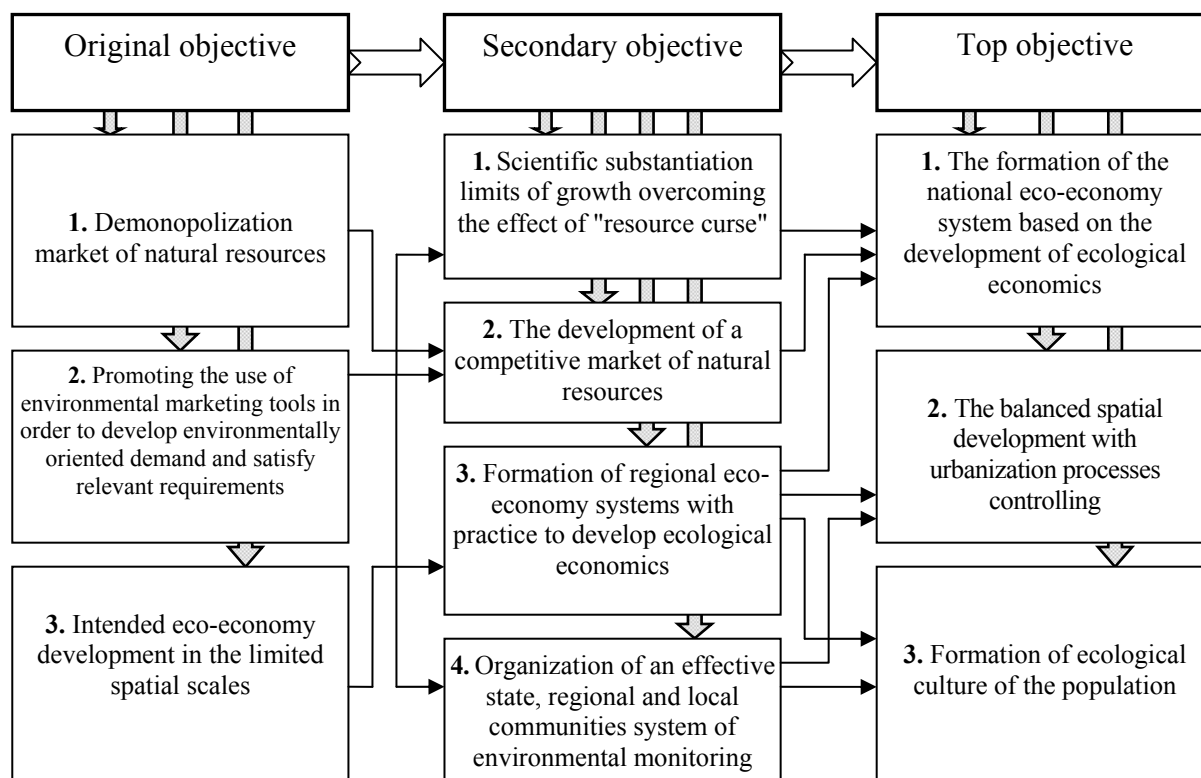


3.1. The formation of the national eco-economy system based on the development of ecological economics: becoming environmentally oriented economic activities in the structure of the national economy; profitability of environmentally oriented economic activities support; needs of highly qualified eco-economy staff providing.

3.2. The balanced spatial development with urbanization processes controlling: implementation of specific approaches to eco-economy development in urban areas, particularly in large cities; reasonable arrangement intensive, environmentally hazardous industries;

3.3. Formation of ecological culture of the population: corporatization sustainability with institutionalization of the environmental component of corporate social responsibility; measures for environmental education of the population; creating a culture of consumption with increased environmental component, the benefits of environmentally friendly products, waste management.

Hereditarily to achieve the objectives of the eco-economy strategy of development of Ukraine displayed on Fig. 1. It is emphasized the interdependence of the objectives of strategic planning to achieve a common goal. The same applies to tasks in the context of the objectives.



**Рис. 1. Hereditarily to achieve the objectives of the eco-economy strategy of development of Ukraine**

\* Source: authoring

As a generalization of the material should be noted that reflected hereditarily the objectives are somewhat conditional. Anyway achieve various goals and objectives serve as the strategic goal of eco-economy development. However, there are areas more dependent on each other. Therefore, we should consider this hereditarily during the strategic planning and strategy implementation. We should also understand that the higher strategic objectives require a coherent policy and more time.

#### References:

1. State Forecasting and Elaboration of Programs of Economic and Social development of Ukraine Act : the Law of Ukraine since 23.03.2000 № 1602-III : Legislation Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>
2. V. Trehobchuk. The concept of sustainable development for Ukraine / V. Trehobchuk // Journal of the National Academy of Sciences of Ukraine. – 2002. – № 2. – P. 31-40.
3. In Lviv will be "green" area : Press service of the LCC: Lviv City Council [Electronic resource]. – Access mode : <http://city-adm.lviv.ua/news/city/lviv-changes/236971-u-lvovi-ziavytsia-zelenyi-raion> (24.01.2017)

**Blaga V.V.,**

Candidate of Economic Science, associate professor

**Velmozhnaya Y.L.,**

student

**Didenko O.Y.**

student

*Kharkiv National Automobile and Highway University*

## **GENDER INEQUALITY IN ECONOMICS**

**Блага В.В.,**

к.е.н., доцент

**Вельможна Ю.Л.,**

студент

**Діденко О. Ю.**

студент

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## **ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В ЕКОНОМІЦІ**

*The article reviewed the basic concept of gender inequality, analyzed the negative effects on society, the research of gender inequality in the economy and measures to combat it.*

**Keywords:** *gender inequality, women, men, labor market, stereotypes economy.*

*В статті розглянуте основне поняття гендерної нерівності, проаналізовані негативні наслідки на суспільство, проведено дослідження гендерної нерівності в економіці та заходи боротьби з нею.*

**Ключові слова:** *гендерна нерівність, жінки, чоловіки, ринок праці, стереотипи, економіка.*

**Постановка проблеми.** Однією з основних проблем гендерної нерівності в економіці є недолік методів державного контролю і нагляду. Існує розділення галузей на «чоловічі» та «жіночі», з істотним переваженням перших, збільшення розриву в рівні доходу між чоловіками та жінками. Надання більшої переваги чоловічої праці, а не жіночій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі є значна кількість зарубіжних наукових робіт щодо гендерної нерівності. Цим питанням займалися такі автори, як: В. Власов, И. Киселев, Н. Болотина, О. Липовская, И. Чуткова, В. Можаяев, Е. Мезенцева, О. Ярошенко. В Україні дослідженнями гендерної рівності займалися: О. Руднева, Т. Мельник. Дослідженнями гендерної дискримінації займалися такі науковці, як: В. Новікова, В. Журженко, Г. Герасименко, О. Гришновой та інші. Дослідженнями проблем правового забезпечення рівності жінок у сфері праці займаються як вітчизняні, і зарубіжні вчені - М. Буроменський, Власов В.І., Д. Гомьен, Домінік Меду, Кисельов І.Я., О. Липовская, Мезенцева Е.Б.

**Невирішені частини загальної проблеми.** Необхідно виділити проблему стереотипів, через яку чоловічій праці надають більшу перевагу. Чоловіча праця користується більшим попитом ніж жіноча, це все свідчить про недосконалість керівництва економічною діяльністю та недосконалість розподілу праці.

**Формулювання цілей статті.** Метою даного дослідження є виявлення проблем гендерної нерівності в економіці та знаходження шляхів вирішення даної проблеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду даного дослідження найбільш відповідним визначенням поняття «гендер», буде «... певний соціальний статус, що характеризує індивідуальні можливості, які певним чином реалізуються в сфері освіти, у професійній діяльності на базі поведінкового комплексу, який властивий чоловікам і жінкам, і є одним з базових вимірів соціальної структури суспільства» [1].

Стаття 3 Конституції України закріплює рівність чоловіків і жінок у всіх сферах життя. Частина третя ст. 24 Конституції України, безпосередньо присвячена подоланню дискримінації по відношенню до жінок в Україні, відзначає, що рівність прав жінок і чоловіків забезпечується шляхом надання жінкам рівних з чоловіками можливий в

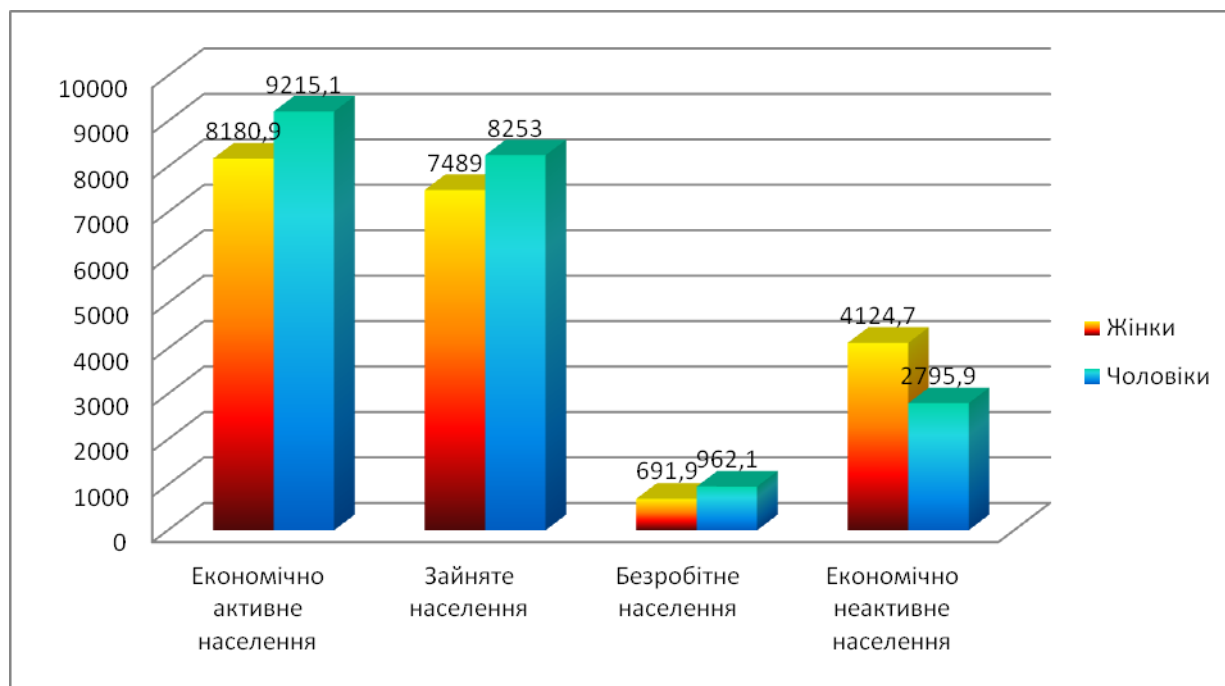
суспільно-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти та професійній підготовці, у праці та винагороди її [2].

Це означає, що будь-які привілеї чи обмеження за статтю неможливе, тобто жінка на рівних з чоловіками може претендувати на право отримання освіти, винагороди за її працю спеціальними заходами щодо охорони праці та здоров'я жінок, встановлення пенсійних пільг, створення умов, які дають жінкам можливість поєднувати роботу з материнством і т. д.

Гендерна нерівність гальмує розвиток суспільства, що знаходить своє підтвердження в наступних негативних наслідках: зростають витрати на благополуччя та управління, знижується продуктивність праці, сповільнюється економічне зростання [3].

Відмінності за статевою ознакою в галузевій зайнятості показують, що існує гендерна розбіжність в сфері оплати праці. Середньомісячна заробітна плата відображає сукупну ситуацію на ринку праці. Отож аналізуючи середньомісячну заробітну плату у 2015 році, заробітна плата жінок складає 3 631 грн., а чоловіків 4 848 грн. Фіксується більш низька оплата праці у жінок на 25% [4]. В ході дослідження спостерігалася загальна тенденція: чим вища оплата праці, тим вище її гендерні відмінності.

Нерівний доступ на ринок праці для чоловіків і жінок призводить до втрат в обсязі кінцевої продукції, до звуження пропозиції на ринку праці (рис. 1).



**Рис. 1. Економічна активність працездатного населення у 2015 році, тис. осіб**

Дослідження динаміки гендерного аспекту економічної активності працездатного населення свідчить про те, що за аналізований період, рівень економічної активності населення жінок складає 66,5%, а рівень економічної активності населення чоловіків 76,7, що на 11% більше рівня жінок [4].

Тож не дивно, що і серед рівня зайнятого населення відносна частка жінок нижче (60,9%) відносної частки чоловіків (68,7%), яка вище на 9%.. Аналогічна ситуація складається і серед рівня безробітних; жінки становлять 8,5% а чоловіки – 10,4%, що на 28% більше, ніж жінок [4]. Не зупиняючись на причинах, ми змушені констатувати зниження економічної активності жінок, що тягне за собою певне зростання гендерної асиметрії в економічній сфері. Однак наведені вище цифри також показують, що у безробіття не тільки «жіноче обличчя», тому що абсолютна чисельність безробітних жінок менше, ніж безробітних чоловіків.

Рівень економічної неактивності чоловіків складає 23,3%, а рівень економічної неактивності жінок 33,5%, що має протилежний характер, адже рівень економічної неактивності жінок більше на 32% [4].

Таким чином, держава повинна передбачати такі заходи правового регулювання, які дозволили б реально і в повній мірі забезпечити принцип гендерної рівності у сфері праці. Стереотипи нашого суспільства істотно обмежують можливість кар'єрного росту для жінок. При працевлаштуванні у жінок менше шансів, ніж у чоловіків, отримати вакантне місце; досить часто роботодавець вказує, що конкурс оголошується виключно для чоловіків. І таких прикладів дискримінації жінок в процесі праці можна привести безліч, так як наявність декларацій гендерної рівності в законодавстві ще не гарантує подолання дискримінації жінок в трудових відносинах [5].

Ліквідація цієї проблеми можливе при застосуванні наступних запропонованих заходів:

- 1) створення ефективного правового та організаційного механізму реалізації принципу гендерної рівності на практиці;
- 2) вдосконалення форм і методів державного нагляду і контролю;
- 3) запровадження ефективного механізму судового захисту від дискримінації.

Істотні відмінності у розмірі гендерного розриву в оплаті праці простежуються і в регіональному аспекті: якщо для західних областей характерні менші гендерні відмінності в рівні заробітної плати, то в більшості областей сходу середня заробітна плата жінок не перевищує 70% чоловічого аналога. Справжній рівень гендерної нерівності в оплаті праці може виявити лише аналіз цього показника за професіями.

Таким чином, для досягнення істотних змін в положенні жінок в Україні необхідно приймати послідовну державну політику в цій сфері.

**Висновки.** Гендерна нерівність в економіці залежить від багатьох факторів. Велику увагу треба приділити стереотипам, бо через них чоловіча праця користується більшим попитом ніж жіноча. Треба збільшити потребу на жіночу робочу силу шляхом надання зайнятості в державному секторі економіки. Треба вдосконалювати державний нагляд для забезпечення повної зайнятості населення та контролю безперебійної роботи економіки в межах всієї країни.

### Література:

1. Grishnova O.A. Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini / O.A. Grishnova. – K.: Znannja, 2009. –390 s.
2. Konstitucija Ukraini // Vidomosti Verhovnoi Radi Ukraini. –1996. – № 30. – S. 141.
3. Genderna nerivnist' na suchasnomu etapi rozvitku suspil'stva [Elektronnij resurs] Materiali sajtu «urssa.ru». - Rezhim dostupu: <https://urssa.ru/page/gendernoe-neravenstvo-na-sovremennom-etape-razvitija-obshhestva>
4. Derzhavna sluzhba statistiki [Elektronnij resurs] Materiali sajtu «ukrstat.gov.ua». - Rezhim dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Mordovec' A. V. Problema gendernoї nerivnosti v Ukraini [Jelektronnyj resurs] / A. V. Mordovec'/ Materialy sajta «repository.hneu.edu.ua». – Rezhim dostupa: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1576/1/%D0%9C%D0%BE%D1%80%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%86%20%D0%90.%20%D0%92.%20%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D0%B0%20%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D0%B5.pdf>

**Blagoy V.V.,**  
Candidate of Economic Science, associate professor

**Beloglazova K.V.,**  
student

**Skripka I.A.**  
student

*Kharkiv National University of Construction and architecture*

## **UNEMPLOYMENT ISSUES WOMEN AND SOLUTIONS**

**Благой В.В.**

к.е.н., доцент

**Белоглазова К. В.**

студент

**Скрипка І. А.**

студент

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

### **ПРОБЛЕМИ ЖІНОЧОГО БЕЗРОБІТТЯ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

*In the article the systematic study nature and types of unemployment identified causes of female unemployment, described the situation of women in the labor market as a particular socio-demographic groups. The economic and social problems of the population of female employment and proposed possible solutions.*

**Key-words.** *employment, female unemployment, employment, economic growth, funds support psychological state.*

*В статті проведено системне дослідження сутності і видів безробіття, виявлені причини жіночого безробіття, охарактеризовано стан жінок на ринку праці як особливої соціально-демографічної групи населення. Розглянуті економічні і соціальні проблеми зайнятості жіночої частини населення і запропоновані можливі шляхи їх вирішення.*

**Ключові слова:** *зайнятість населення, жіноче безробіття, служби зайнятості, економічне зростання, фонди підтримки психологічного стану.*

Соціально-економічні перетворення в Україні безсумнівно, носять цивілізаційний характер, радикально змінюючи всі сторони суспільного життєдіяльності. Вітчизняне суспільство сьогодні характеризується основними демократичними ознаками. Однак вже перші кроки по шляху ринкових реформ показали, що соціально-економічна трансформація по-різному відбивається на положенні чоловіків і жінок в суспільстві. Цілий комплекс соціальних факторів негативно вплинув на конкурентоспроможність жіночої робочої сили. Жінки народжують і йдуть у відпустки по догляду за дитиною, потребують соціальних послуг та соціальної допомоги. Підприємці не зацікавлені в такій робочій силі. Вона ускладнює їм організацію праці і функціонування виробництва. Саме це визначає суспільне становище жінок і характер гендерних трансформацій сьогодення [1].

Серед зайнятого населення відносна частка жінок (47,2%) нижче відносно частки чоловіків (52,8%). Аналогічна ситуація складається і серед безробітних; жінки становлять приблизно 4,3 млн., а чоловіки - 4,7 млн. чол. Не зупиняючись на причинах, ми змушені констатувати зниження економічної активності жінок, що тягне за собою певне зростання гендерної асиметрії в економічній сфері. Однак наведені співвідношення радикально змінюються, якщо аналізувати чисельність і структуру безробітних офіційно зареєстрованих в службах зайнятості. Чисельність зареєстрованих безробітних жінок набагато вище чисельності чоловіків з аналогічним статусом. Наприклад, в кінці 2016 р частка жінок, які отримали статус безробітних, становила 70% від загальної чисельності безробітних, а відповідний показник для чоловіків - лише 30%.

За масштабами безробіття не спостерігається істотних гендерних відмінностей. Але для жінок характерний більш тривалий період пошуку роботи. Серед них вище частка тих, хто знаходиться в стані довгострокової безробіття.

На сьогоднішній день безробіття є однією з головних соціально-економічних проблем не тільки в Україні, але і у всьому світі, що постійно змінюється структура світових ринків, а також численні фінансові та соціальні кризи надають їй нового звучання і все більше погіршують ситуацію.

Безробіття несе духовну, матеріальну і моральну деградацію сучасного суспільства. Україна, як і більшість інших країн, в яких присутня ринкова економіка, зіткнулася з більш нагострюваною проблемою зайнятості населення.

Найсуттєвіші проблеми ринку праці нашої країни, це міграція молодих людей за кордон, за приблизними підрахунками їх число варіюється від 30 до 250 тисяч чоловік.

В Україні проблема зайнятості працездатного населення насамперед стосується жінок. Це обумовлюється тим, що при нових умовах економіки, більшість жінок повинні міняти свій соціальний і професійний статус. Нова структура зайнятості у суспільному виробництві, дискримінація на ринку праці, а також значною проблемою виступає те, що більшість жінок поєднують в собі функції працівника та матері, тому положення жіночої половини суспільства виступає доволі проблематично, більшість цих чинників позначається на соціально-психологічному самопочутті жінок [2].

У наші дні таке явище як безробіття не вдає із себе щось особливе, для всіх людей вона стає чимось звичайним і повсякденним, а це становить величезну загрозу для розвитку суспільства. Зупиняючись на особливостях безробіття, хочеться звернути увагу на гендерні аспекти цієї проблеми, адже якщо порівняти чоловічий і жіночий потенціал працевлаштування, то, звичайно ж, у вирашному становищі опиняється чоловіча частина населення. Це обумовлюється великою кількістю позитивних аспектів, а саме чоловіки набагато рідше беруть лікарняні, вони мобільні і можуть набагато більше часу приділяти роботі, так само психічно в деяких моментах чоловіки більш стабільні жінок.

На нашу думку існує ряд факторів, якими обумовлені диспропорції на ринку праці між чоловіками і жінками:

- для роботодавця жіноча робоча сила являє менший інтерес через декретних відпусток, лікарняних по догляду за дітьми;

- труднощі працевлаштування нерідко пов'язані з втратою професійних знань і кваліфікаційних навичок в силу тривалості періоду вимушеного безробіття або відсутності жінки на робочому місці з соціальних причин;

- існує негласний віковий ценз при прийомі на роботу жінок активного репродуктивного віку.

Жіноче безробіття - це не тільки питання матеріального статусу та посібники, а й проблема пошуку свого місця в житті. Роботодавці звільняють жінок, що знаходяться в особливо скрутному становищі, в тому числі і які мають малолітніх дітей, дітей-інвалідів тощо

Державна політика в сфері вирішення проблем жіночого безробіття практично відсутня. Ця проблема обумовлена давно, але, на превеликий жаль, на сьогодні відсутні механізми, за допомогою яких цю проблему можна було б вирішити. Сумним залишається і той аспект, що засоби масової інформації, провідні політичні діячі в своїх виступах, інтерв'ю відкрито заохочують переміщення працездатних жінок в сферу домашнього господарства.

Рішення даних проблем на сьогоднішній день практично неможливо без змін до чинного законодавства про працю. Необхідно згладити існуючі протиріччя між законодавством, яке регулює працю жінок, і стверджує нові ринкові відносини. Це законодавство має безліч пільг, обмежень і заборон, тому в багатьох випадках це стає не вигідним для самих жінок. В даному випадку необхідно звернутися до досвіду зарубіжних країн.

Рух чисельності та пертурбації в структурі зайнятості по статі є найбільш загальною характеристикою ринку праці. Загальна чисельність зайнятого населення з 2008 по 2016р. зменшилася приблизно на 12,68 млн. чоловік. Даний процес має яскраво виражений

гендерний крен, тому скорочення працюючих жінок в 2 рази скоріше, ніж зайнятих чоловіків. Знищення великої кількості робочих місць для жінок, особливо у сфері економіки, не тільки негативно позначилася на їх статус у громаді, а й деформувала ринок праці і трудову поведінку його суб'єктів.

В умовах загострення конкуренції і об'єктивного інтересу потенційних роботодавців у найбільш активних і мобільних робітниках, проявляється вразливість за гендерними ознаками.

Більш незахищеними жінки постають також в структурі зареєстрованого безробіття, де на їх частку припадає 70% отримавших статус безробітного. Це пояснюється, перш за все, тим, що до сервісів служби зайнятості удаються менш активні працездатні громадяни, якими і є жінки, в той час як більш активні шукають роботу самостійно.

Погіршується ситуація на ринку праці жінок, звільнених за власним бажанням, а також жіночої молоді, яка закінчила загальноосвітні школи і ПТУ. Особи у віці до 30 років склали наприклад в 2014р. 87,4%. Приблизно половина з них (48%) має дітей до 16 років, при цьому 11% - самотні матері, 10% - багатодітні. Відсутність перспектив на майбутнє в молодому віці особливо ризиковане. Саме з цієї групи населення поповнюються терористичні організації. Тому працевлаштування молоді повинно бути об'єктом первинних економічних та законодавчих ініціатив. Необхідно встановити квоту для молоді при формуванні нових робочих місць, підтримувати молодіжне підприємництво [2].

Адже перспективи незалежного забезпечення себе роботою у жінок скромніше, ніж у чоловіків – жінок що займаються підприємницькою діяльністю лише близько 40%. За останній період тривалість жіночого безробіття зростає. Якщо в кінці 2004 р. вона становила в середньому 5,7 місяця, то в кінці 2014 р. - 7,7 місяця. Серед безробітних більше одного року на частку жінок припадає 72%.

Також меншає доля жінок що проходять професійне перенавчання або підвищують свою кваліфікацію. Як наслідок, вони виявляються менш конкурентоспроможними на ринку праці. Подібне становище демонструє той факт, що жінкам доведеться опанувувати професійно-технічну освіту за допомогою короткотермінового перенавчання або додаткового оволодіння новими, менш фундаментальними спеціальностями з ціллю адаптації до кон'юнктури.

Безробіття позначається на психічному здоров'ї нації, тому потрібно створювати спеціальні фонди для підтримки психологічного стану безробітних [3].

В основу створених фондів повинна бути покладена канадська модель, що одержала в даний час широке поширення в багатьох європейських країнах. Головними завданнями таких фондів, на нашу думку, повинні стати системна психологічна допомога безробітним, що ґрунтується на коректуванні нервово-психічного стану, розвитку і формуванні у безробітних якостей, що сприяють успішному подоланню ситуації безробіття і забезпечення зайнятості.

Психологічна допомога безробітним здійснюється, головним чином, за допомогою інструментарію соціально-психологічного тренінгу, направлених на зняття стресу, усвідомлення своїх потенційних можливостей, а також оволодіння новими вміннями і навичками, потрібними для забезпечення працевлаштування.

### **Література:**

1. Analiz finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti: praktikum. O.V. Gubina, V.E. Gubin 2-e izd., pererab. i dop. - M.: FORUM, INFRA-M, 2012.
2. O. Pavlovska Vdoskonalennya finansovoho zabezpechennya dokhodiv spryyannya zaynyatosti naseleण्या / Pavlovska O. // Ukrayina: aspekty pratsi - 2004 - №6.- S.11-14
3. Blagoy V. V. Problems of population and employment solutions WAYS s / Blaga V. V., Shevliakov E.N, Pron R.A // Collections of the Scientific Labor "Modern nauchnyy Journal." - № 13 (109). - Belgorod: OOO "Rusnauchknya", 2011. - P. 80-83.

**Govorova T.S.**

Student

*Krasnoarmeysky Industrial Institute of Donetsk National Technical University*

## **SYSTEM OF PUBLIC PROCUREMENT. IS ALL PROZORRO?**

**Говорова Т.С.**

студентка

*Красноармейский индустриальный институт*

*Донецкого национального технического университета*

### **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК. Все ли Прозорро?**

*In the article scans the innovation system of public procurement by means of tendering. It substantiates the nature of the system and highlighted the dark side ProZoro functioning of the system.*

**Keywords:** *ProZoro system, trading, trend, government procurement, procurement of subthreshold, suprathreshold purchases.*

*В статье рассмотрена нововведенная система государственных закупок с помощью торгов. Обоснована сущность работы и высвечены темные стороны функционирования системы Прозоро.*

**Ключевые слова:** *система Прозоро, торги, тренд, торговая площадка, государственные закупки, допороговые закупки, надпороговые закупки.*

ProZorro - это электронная база данных, посредством которой проводятся публичные государственные торги в режиме онлайн. Применение системы регулируется Законом «О публичных закупках» от 25.12.2015. Для подключения к системе, необходимо выбрать одну из авторизованных торговых площадок, которых пока что 7, но планируется значительно расширить перечень ресурсов. На сегодняшний день на ProZorro авторизованы: «ПриватМаркет», Zakupki.Prom.ua, Newtend, e-tender, «Держзакупівлі онлайн», SmartTender, PublicBid. Функционально все площадки одинаковы, выбор зависит только от того, чей интерфейс вам удобней использовать для общения с поставщиками, объявления закупок и т.д. Более того, многие эксперты советуют зарегистрироваться сразу на нескольких площадках, что даст больше возможностей для работы. Площадка – это часть ProZorro, с помощью которой вы работаете в системе (объявляете закупку, общаетесь с поставщиками, принимаете решение, у кого закупать товар по каждому конкретному предмету закупки и т. д.). [2]

Как и другая любая система, Прозоро выдвигает свои правила регистрации предложений и заказов:

- все операции проводятся по киевскому времени;
- участник обязан сначала ознакомиться с правилами ее работы;
- пользователи обязуются поддерживать актуальность информации о своем предприятии, не разглашать данные о логине и пароле для входа в систему. [5]

Участие в тендере для юридических лиц заказчика и поставщика различается.

Заказчик – государственный орган - участвует в торгах абсолютно бесплатно. А вот участник платит – от 17 грн. (за участие в тендере на сумму до 20 000 грн.) до 1700 грн. (з участие в тендере на сумму свыше 1 млн. грн.). Это плата за подачу заявки на участие. Одним из плюсов в сторону прозрачности работы системы является возможность просмотра результатов аналитических исследований любого участника. То есть, вы всегда сможете ознакомиться с информацией об участии в торгах отдельных заказчиков или поставщиков, оценить востребованность того или иного товара или услуги, ценам, которые предлагаются и динамике их снижения. В случае выявления нарушений, в том числе признаков лоббирования чьих-то интересов, каждый может озвучить протест и принять меры к признанию торгов фиктивными и привлечению виновных к ответственности.

Выделяют допороговые и надпороговые закупки. Допороговыми, на данный момент, считаются закупки, стоимость объекта которых (если это товар) не превышает 200 000 грн., а для работ – 1,5 млн. грн. При этом в отдельных сферах хозяйствования допороговыми



признаются закупки на сумму до 1 млн. грн. и до 5 млн. грн. соответственно. Надпороговыми же считаются закупки на большую сумму. [2]

С помощью системы Прозоро, по состоянию на 01 июня 2016 года, государственные закупки проводят уже 3500 государственных заказчиков. Из них – 2,6 млрд. гривен – допороговые закупки, а 2,7 млрд. гривен – сверхпороговые.

Выделяют ряд этапов участия в системе торгов, которые дают возможность открыто наблюдать о работе тех или иных предприятий:

1) Этап объявления закупки. Вход в личный кабинет на выбранной площадке и создание объявления закупки. К заявке прикрепляется соответствующая документация – договор, технические требования к товару или услугам и т.д. Необходимо так же указать учтен ли НДС. В течение получаса заявка отображается на всех площадках, подключенных к системе Прозоро.

2) Уточнения условий по закупкам. Все поставщики, которые зарегистрированы в системе имеют возможность выяснить все интересующие их вопросы.

3) Третий этап характеризуется приемом предложений от поставщиков, строго по установленному графику. Для правильного и честного продвижения торга цены и наименования участников на этом этапе скрыты для отсечения любой возможности у кого бы то ни было повлиять на ход процедуры. Таким образом мы наблюдаем конкурентную борьбу заинтересованных в данном товаре (услуге) партнеров. Важным фактором есть невозможность изменения условий торгов.

4) На четвертом этапе предполагается открытие цен, но торги происходят анонимно – участники на протяжении трех двухминутных раундов борются за победу путем максимально приемлемого для них снижения цены на свою продукцию или услуги, а система автоматически выбирает победителя среди конкурентов. Участники могут снизить изначальную цену не больше, чем три раза. Главной особенностью выбора победителя – наименьшая предложенная цена.

5) Этап квалификации: открывается информация о всех участниках, происходит проверка подлинности компании-победителя и способность обеспечить все условия закупки-поставки. В случае установления факта подлога документов, других мошеннических манипуляций с целью победы в торгах, заказчик обычно обращается к компании, завоевавшей второе место или - заново устраивает торги, а к обманщикам может применить судебные санкции за срыв торгов.

6) Последний этап работы. Определение победителя и подписание контракта. Заказчик выгружает в систему скан договора об оказании услуг или поставке товара, подписанную с победителем торгов. Вся процедура тендера, вместе с завершением торгов не может длиться более 30 дней. Тендер объявляется завершенным и доступным для ознакомления.

Проанализировав сущность работы системы Прозоро можно утверждать, что она действительно необходима для устранения коррупционной деятельности в стране. Она дает возможность понять: Как работает предприятие? Какой уровень на экономическом рынке занимает? Конкурентоспособно ли оно вообще? [1]

Но, все же, недоработки в системе есть. Приведем примеры некоторых из них.

В новом законе от 16 февраля 2017 года «О публичных закупках» четко указывается, что все документы необходимо подавать в электронном виде. В результате заказчик может требовать публикации таких документов, как скан-копия паспорта, трудовой книжки, адвокатского свидетельства, а также документов, подтверждающих материально-техническую базу участника, наличие компетентных работников и финансовой состоятельности. А ведь любой человек может скачать копии этих документов и затем использовать их, по мерам своих потребностей. Причем в требованиях вышеупомянутого закона есть правовая коллизия, поскольку закон о защите персональных данных запрещает публикацию подобной персональной информации в открытом доступе.

Не смотря, на такие весомые аргументы в Минэкономике полагают, что такой подход справедлив, потому что обеспечивает прозрачность для всех участников. Но вряд ли это понравится бизнесу, по крайней мере, не исключено, что многие поставщики не рискнут выкладывать свои финансовые и персональные документы в открытый доступ и тем самым откажутся от участия в тендере.

Подписанный закон вступит в силу с 1 апреля 2017 года, при котором тендер может быть обжалован в Антимонопольном комитете Украины. Но есть еще одно но! Если сейчас процедура обжалования бесплатна, то с 1 апреля она для тендера по товарам и услугам стоимость жалобы составляет 5000 грн., для тендера по выполнению работ — 15 тысяч грн. Зачем подавать жалобу стоимостью в 5000 грн. при сумме тендера, предположим 50000 грн., в рассмотрении которой вам могут отказать? Это приведет лишь к тому, что бизнес будет избегать обжалования непрозрачных тендеров и, как следствие, сократит участие в тендерных закупках. Конечно, если АМКУ отказал в удовлетворении жалобы участника тендера, можно обратиться суд.

Бывают и такие случаи, когда сами участники виноваты в возникновении проблем в тендерах. Они не в точности выполняют все поставленные условия, товар не соответствует техническим характеристикам. Так же участники могут ошибочно внести низкую цену, однако в течении торгов уже не могут исправить ее на выше, поскольку аукцион предоставляет корректировку цены лишь в меньшую сторону [3].

Конечно, есть положительные аспекты в том, что теперь можно принять участие в тендере, в который ранее войти было совершенно невозможно. То есть понемногу коррупция убавляет обороты. Проблема в том, что во время принятия закона многие факторы не были учтены, эта недоработка негативно влияет не только на участников торгов, но и на заказчиков.

Система ProZorro не закрывает мошенничество на все 100%, но вскрывает наиболее очевидные и распространенные его виды. В первую очередь, преимущество системы в том, что все закупки можно отслеживать в онлайн-режиме. Ведь когда тендеры проводили в бумажном виде, к этим данным вообще нельзя было получить доступ. Либо это могли сделать только правоохранительные органы, причем через долгое количество времени после проведения тендера. Конечно, некоторые высокопоставленные люди пытаются «увильнуть» внедрение системы. Однако 90% заказчиков, заинтересованных покупать честно и по оптимальной цене. [4]

Одно из преимуществ системы ProZorro — полноценный мониторинг по таким критериям, как низкое качество объявления, низкая конкурентная активность и непрозрачность проведения процедуры.

### **Литература:**

1. Государственные закупки в Украине: с ProZorro все прозрачно. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yuschenko.com.ua/gosudarstvennye-zakupki-v-ukraine-s-prozorro-vse-prozoro/>
2. Государственные закупки: как принять участие в украинских торгах через систему Прозоро (ProZorro)? Инструкция шаг за шагом. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://lawyer.ua/articles/gosudarstvennye\\_zakupki\\_kak\\_prinyat\\_uchastie\\_v\\_ukrainskikh\\_torgakh\\_cherez\\_sistemu\\_prozoro\\_prozorro\\_i.html](http://lawyer.ua/articles/gosudarstvennye_zakupki_kak_prinyat_uchastie_v_ukrainskikh_torgakh_cherez_sistemu_prozoro_prozorro_i.html)
3. ProZorro и темная сторона госзакупок. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://112.ua/statji/prozorro-i-temnaya-storona-goszakupok-296112.html>
4. ProZorro – електронна система публічних закупівель, яка прийшла на зміну паперовим держтендерам. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prozorro.gov.ua/>
5. Система публічних закупівель в Україні: коли все ProZorro. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/10/31/608226/>

**Govorova T.S.**

Student

*Krasnoarmeysky Industrial Institute of Donetsk National Technical University*

## **PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF PEOPLE ARE WITH DISABILITY IN UKRAINE**

**Говорова Т.С.**

студентка

*Красноармейский индустриальный институт*

*Донецкого национального технического университета*

### **ПРОБЛЕМИ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ЛЮДЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ**

*In the article the considered problems are for realization of public policy, directed on employment of persons with disability. The rotined suggestions are for liquidation of such the obstacle of improvement a situation in a country.*

**Keywords:** *persons, disability, employment, employer, employment.*

*У статті розглянуті проблеми по реалізації державної політики, направленої на працевлаштування осіб з інвалідністю. Висвітлені пропозиції для ліквідації таких перешкод покращення ситуації у країні.*

**Ключевые слова:** *особи, інвалідність, працевлаштування, роботодавець, зайнятість.*

Працевлаштування одна з серйозних проблем громадян нашої країни Особливо важко доводиться сьогодні тим, хто потребує соціального захисту.

Обов'язками діяльності служби зайнятості є надання соціальних послуг, насамперед соціально незахищених категорій. Спеціалістами служби розглядаються особливості соціального захисту та шляхи вирішення проблем працевлаштування соціально незахищених категорій громадян, зміни в законодавстві, що регламентують порядок стимулювання до працевлаштування громадян, які не можуть на рівних конкурувати в умовах сучасного ринку праці.

Держава забезпечує надання додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатним громадянам у працездатному віці, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, а саме:

а) жінкам, які мають дітей віком до шести років;

б) одиноким матерям, які мають дітей віком до чотирнадцяти років або дітей-інвалідів;

в) молоді, яка закінчила або припинила навчання у середніх загальноосвітніх школах, професійно-технічних або вищих навчальних закладах, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби і якій надається перше робоче місце, дітям (сиротам), які залишилися без піклування батьків, а також особам, яким виповнилося п'ятнадцять років і які за згодою одного з батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу;

г) особам передпенсійного віку (чоловікам по досягненню 58 років, жінкам - 53 років);

д) особам, звільненим після відбуття покарання або примусового лікування;

е) інвалідам, які не досягли пенсійного віку. [2]

Складним питанням нині є працевлаштування осіб передпенсійного віку. З одного боку □ зрозуміло, коли роботодавці встановлюють вікові межі для кандидатів на вільні робочі місця, а з іншого - сьогодні складно знайти кваліфікованих токарів, електрогазозварників, фрезерувальників, мулярів, малярів. Ці розповсюджені колись робочі професії, через економічну нестабільність, на даний час серед молодих людей до 35 років зустрічаються дуже рідко.

Тому, складається необхідність виявлення проблем у працевлаштуванні осіб з інвалідністю і, відповідно, віднайдення шляхів їх вирішення, що і є метою даної статті.

Проблеми зайнятості в умовах економічної реформи в Україні досліджували А. Копитов, Г. Соколова, А. Шаповалов, І.В. Золотова, А.С. Зуєв, Л.В. Константинов, С.А. Ушакін, Н.Н. Федотова, В.І. Чупров [3, с. 125].

Як свідчить міжнародна й національна практика, особи з інвалідністю далекі від повної

інтеграції на ринку праці, що обумовлюється високим рівнем їх безробіття, а також пасивністю у пошуку роботи через невдалість спроб віднайти підходящу.

В Україні станом на початок 2016 року налічується близько 2,6 млн осіб із інвалідністю, майже 80% із них – працездатного віку, що відповідає кількості понад 2 млн осіб. Водночас, за даними останніх років, працевлаштованими є приблизно третина з них – 600-680 тис. осіб. Однак, на думку експертів, ці цифри – завищені, оскільки зайнятість осіб із інвалідністю часто існує лише «на папері». Більш реальна цифра – 13%. До того ж, попри декларування державою захисту прав ветеранів, після збільшення кількості людей, які отримали інвалідність через бойові дії в зоні АТО, частка працевлаштованих не зростає. [5]

Безробіття серед інвалідів росте. Робочі місця на спеціалізованих підприємствах громадських організацій інвалідів УТОГ і УТОС скорочуються. Не реалізуються і заходи з розвитку серед інвалідів підприємництва, застосування надомної праці.

Як свідчать результати аудиту, кількість працевлаштованих інвалідів з кожним роком зменшується як через небажання роботодавців працевлаштовувати їх, так і через низьку активність самих інвалідів. Отже, необхідні заходи державного регулювання, спрямовані на економічне стимулювання роботодавців щодо працевлаштування інвалідів, а також на запровадження нових форм працевлаштування.

Правовою базою для регулювання питань працевлаштування осіб з інвалідністю є: Кодекс законів про працю України; закони України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», «Про реабілітацію інвалідів в Україні», «Про зайнятість населення» тощо. Проте, на превеликий жаль, такий обсяг нормативно-правових актів не детермінує чіткості та ефективності державної політики щодо працевлаштування людей з інвалідністю. [1]

Підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю, зобов'язані:

- виділяти та створювати робочі місця для працевлаштування людей з інвалідністю, у тому числі спеціальні робочі місця;
- встановити на прохання людини з інвалідністю неповний робочий день або неповний робочий тиждень та створити пільгові умови праці;
- створювати для людей з інвалідністю умови праці з урахуванням індивідуальних програм реабілітації;
- організувати, у випадках передбачених законодавством, навчання, перекваліфікацію і працевлаштування людей з інвалідністю відповідно до медичних рекомендацій;
- надавати державній службі зайнятості інформацію, необхідну для організації працевлаштування людей з інвалідністю;
- звітувати Фонду соціального захисту людей з інвалідністю про зайнятість та працевлаштування людей з інвалідністю у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України;
- забезпечувати інші соціально-економічні гарантії, передбачені чинним законодавством. [4]

Однією з ключових проблем у сфері працевлаштування осіб з інвалідністю є наявність певних стереотипів, які вже давно відбилися у свідомості соціуму і зовсім не пов'язані з продуктивністю праці таких осіб, а саме:

- особи з інвалідністю можуть виконувати тільки некваліфіковану роботу, або не в повній мірі якісно виконують свої функціональні обов'язки. Таким людям просто необхідно правильно підібрати професію, врахувати стан їхнього здоров'я, місце роботи й робочі функції;
- ще одним мінусом є, зачасту, відсутність на робочому місці. Роботодавці мають усвідомлювати, що людина з інвалідністю періодично, залежно від характеру захворювання може перебувати у стаціонарі, для обстеження. Але, оскільки

працівникам з інвалідністю складніше знайти роботу, вони її більше цінують, менше відлучаються з робочого місця і відповідальніше виконують свої обов'язки;

- не достатньо якісно виконана робота у зв'язку зі станом здоров'я;
- для пересування людей з інвалідністю на території підприємства чи організації потрібні спеціальні ліфти, пандуси, а робоче місце необхідно обов'язково переобладнати. Але такі «жертви» застають роботодавців не завжди, інколи достатньо перерозподілити функції чи змінити графік роботи.

На думку автора, необхідно розробити та запровадити соціальну рекламну кампанію, спрямовану на виховання толерантного ставлення до людей з особливими потребами, усунення стереотипного сприйняття людини з інвалідністю як непрацездатної особи, доведення тези про те, що людина з інвалідністю може не гірше, а навіть краще, виконувати свої професійні обов'язки.

Фіктивне працевлаштування – темна сторона у наданні роботи особам з інвалідністю. Так, роботодавець знаходить людину з інвалідністю й забирає її документи. Йому так вигідно платити мінімальну заробітну плату і не морочитись зі створенням робочого місця для людини з інвалідністю. На жаль, таких випадків в Україні на сьогодні немало. [7].

Реально працюючих людей з інвалідністю ще менше, ніж це показує статистика. Як правило, якщо людина з інвалідністю числиться на підприємстві чи у компанії, то це ще не означає, що вона там дійсно працює. Підприємці вже давно використовують людей з інвалідністю як формально працюючих задля ухиляння від сплати штрафних санкцій за невиконання 4 % квоти.

Щоб покращити результативність праці осіб з обмеженими функціональними можливостями роботодавці повинні облаштовувати приміщення, передавати деякі посадові обов'язки іншим працівникам, передивитись графік її робочого дня.

Працюючи на підприємстві багато людей мають неповну зайнятість, отримує зарплатню нижчу за мінімальну та займає місце, що не відповідає його посаді, тим самим вони витісняють осіб з обмеженими можливостями, не даючи можливості влаштуватися на роботу.

На жаль, на цьому проблеми у сфері працевлаштування осіб з інвалідністю не закінчуються, наступною з них є порівняно низький рівень освіти та їх професійної підготовки. Негативом є також низька ефективність діяльності центрів професійної реабілітації, некваліфікована праця у структурі зайнятості інвалідів, ненадання державою технічних засобів реабілітації, зокрема, протезуванням та автотранспортом, погана діяльність Фонду соціального захисту інвалідів, низька ефективність використання державної підтримки підприємствами громадських організацій інвалідів, недостатня співпраця міністерств і відомств у спільному вирішенні проблеми зайнятості осіб з інвалідністю [7].

Для вирішення цих проблем необхідно створити умови для отримання інвалідами повноцінної освіти, зокрема шляхом інтеграції у загальний навчальний процес та зарахування дітей-інвалідів до навчальних закладів поза конкурсом; збільшити обсяги державного замовлення на підготовку інвалідів у професійно-технічних та вищих навчальних закладах; задіяти роботодавців у заохоченні інвалідів до трудової діяльності, зокрема шляхом субсидювання на покриття витрат по виплаті зарплати інвалідам; закріпити за Державною службою зайнятості функції основного органу, який відповідатиме за працевлаштування осіб з інвалідністю [6, с.138].

Отже, проаналізувавши проблеми працевлаштування соціально незахищених осіб, а саме людей з інвалідністю, можна зробити висновок, що існуючі закони та нормативні акти не сповна виконуються як державою, так і роботодавцями. Першочергово, необхідно змінити ставлення суспільства до такого прошарку населення, адже всі люди рівні, і виокремлювати ніхто ні кого не має права. Реорганізація служб та відомств приведе до позбавлення неефективних ланок на шляху до працевлаштування осіб з інвалідністю, створивши при цьому зручну та прозору систему.

### Література:

1. Закон України. Про зайнятість населення. (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 24, ст.243)
2. Проблеми працевлаштування соціально незахищених громадян. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://svatovo.ws/news/golgorm/1086\\_problemi\\_pratsevlashtuvannya\\_sotsialno\\_nezahischenih\\_gromadyan.html](http://svatovo.ws/news/golgorm/1086_problemi_pratsevlashtuvannya_sotsialno_nezahischenih_gromadyan.html)
3. Дуда С.Т. Т рудовий потенціал У країни: проблеми зайнятості населення та шляхи її подолання / Світлана Теофанівна Дуда // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.5. - С. 125 - 128.
4. Працевлаштування людей з інвалідністю, осіб з інвалідністю 1, 2, 3 групи. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naiu.org.ua/useful/jobs/>
5. Працевлаштування людей з інвалідністю в Україні: формальність і реалії. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socportal.info/2016/09/28/pratsevlashtuvannya-lyudej-z-invalidnistyu-v-ukrayini-formal-nist-i-realiyi.html>
6. Працевлаштування та зайнятість людей із інвалідністю: Довідник для роботодавців / Упорядн. Семигіна Т.В., Іванова О.Л., 2010. - 140с.
7. Працевлаштування інвалідів: потрібні консолідовані зусилля [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://library.rehab.org.ua/ukrainian/profes/prac>.

**Gorin N.O.**

Candidate of Economic Sciences

*SO «Institute for Economics and Forecasting NAS of Ukraine»*

## **DEVELOPMENT OF CONCESSIONAL ENTREPRENEURSHIP DURING THE NEW ECONOMIC POLICY**

**Горін Н.О.**

к.е.н.

*ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

### **РОЗВИТОК КОНЦЕСІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЧАСИ НЕПУ**

*The article dedicated to the research of concessional entrepreneurship at the time of the New Economic Policy, analysis of institutional field for foreign concessionaires. Defined the types of concessions and economic sectors in which majority of concessions deals were concluded. Designated the causes of concessional entrepreneurship digression.*

**Keywords:** *concession, New Economic Policy, entrepreneurship, investments.*

*Стаття присвячена дослідженню концесійного підприємництва в часи нової економічної політики, аналізу інституційного поля для приходу іноземних концесіонерів. Виокремлено типи концесій та галузі, в яких найбільше укладалось договорів концесійної діяльності. Встановлено причини згортання концесійного підприємництва.*

**Ключові слова:** *концесія, Нова Економічна Політика, підприємництво, інвестиції.*

У сучасній світовій практиці концесії є ефективним механізмом державно-приватного партнерства. Більшість контрактів укладається у сфері транспортної інфраструктури (морські та аеропорти, автомобільні дороги й залізниці) та у галузі житлово-комунального господарства. Ключовою умовою успіху концесії передусім є довіра між державою та приватною компанією та їх рівність перед законом. В Україні ще у 1999 р. був прийнятий Закон «Про концесії», що унормував механізм надання органом виконавчої влади або місцевого самоврядування на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності права на створення або управління певним об'єктом за умови взяття на себе означених зобов'язань щодо об'єкта концесії. Згідно з реєстром концесійних договорів державного та комунального майна в Україні зареєстровано лише 146 концесійних угод, при тому частина з них вже не діє [1]. Разом з тим вітчизняна практика успішної реалізації державно-приватного партнерства через механізм концесійних контрактів сягає ще ХІХ ст., коли в українському господарстві відбувались ранньоіндустріальні перетворення. Не менш результативним було й укладання концесійних угод впродовж 1920-х років, коли радянська влада провадила нову економічну політику.

Після завершення Першої світової війни, революційних подій та громадянського збройного протистояння очевидним стало вкрай важке становище промисловості, розлад

грошово-кредитної системи та скорочення інвестицій. Так як внутрішні ресурси для відновлення господарства країни були обмеженими партійне керівництво прийняло рішення залучити іноземні капітали для активізації підприємницької діяльності через механізми концесійної діяльності. В урядовій програмі розвитку економічних зв'язків з капіталістичними країнами йшлося, зокрема, й про умови надання концесій: надаються лише для створення нових підприємств з урахуванням загального плану розвитку народного господарства країни; їх територіальне розміщення не повинно створювати сфери впливу іноземних держав; концесіонери повинні дотримуватись радянського законодавства, продавати частину своєї продукції уряду по ринкових цінах; за державою залишалось право участі в доходах і викупу підприємств після закінчення певного терміну [2, с. 304.]. У червні 1918 р. комісія Раднаркому розробила на основі урядової програми «Тези про умови залучення іноземного капіталу в товарній формі», що містили декілька нових положень: про пільги законодавчого характеру щодо концесійних підприємств, про гарантії виплати іноземним підприємствам відсотків на витрачений капітал, про залучення іноземного капіталу для організації державних підприємств з наданням їм в якості компенсації права на оренду невикористаних природних багатств. У березні 1920 р. В. Ленін підписав «Тези про концесії», а також Особливу постанову Раднаркому про створення при Президії ВРНГ спеціальної концесійної комісії. Згідно з цими документами передбачалося, що уряд буде надавати такі концесії, які не будуть конкурувати з уже націоналізованою промисловістю; розвиватимуть ті виробництва, які радянська економіка швидко підняти не може; найменше виснажують природні багатства та робочу силу; спроможні в найкоротші строки збільшити виробничу міць країни.

У листопаді 1920 р. був прийнятий «Декретом про концесії», в якому, зокрема, визначались такі умови співробітництва з іноземними підприємствами: надання концесіонеру винагороди у вигляді частки виробленого ним продукту з правом вивозу за кордон; надання пільг та переваг концесіям, які застосовують вдосконалені технічні засоби виробництва; надання концесій на строк, необхідний для повного відшкодування коштів затрачених на організацію виробництва; гарантія майна, інвестованого у підприємство, від націоналізації, конфіскації та реквізиції; надання права найму радянських робітників та службовців; неможливість урядом зміни в односторонньому порядку умов концесійного договору [3, с. 39.]. Після прийняття головних документів, що визначали принципи державної політики, поступово почав складатись порядок проходження концесійних справ через державні органи. Таким чином, до кінця 1921 р. були створені політичні, загальноекономічні та організаційно-правові основи для широкого залучення зарубіжних фірм та капіталу до вирішення завдань відбудови економіки із збереженням домінуючих позицій державної власності та жорсткого урядового контролю.

Нова економічна політика зумовила підписання перших концесійних угод. Так, наприкінці 1921 р. був укладений договір з Великим Північним Телеграфним товариством. Майже одночасно концесійний договір був укладений з Об'єднаною американською компанією на видобування азбесту на Уралі. Трохи пізніше були створені перші концесійні змішані товариства – Дерулюфт і Дерутра [4, с. 16–17.].

У цей же час був створений спеціальний орган, що завідував питаннями концесій – Головний концесійний комітет, який складався з відділу укладання договорів, відділу нагляду, економічного відділу з інформаційним підвідділом, юридичного відділу, управління справами, канцелярією і комендатурою. Головокцесескому підпорядковувалася розгалужена система концесійних органів: концесійні комітети союзних республік, концесійні комісії при союзних наркоматах, республіканських наркоматах. У різний час були створені концесійні комісії в торгових представництвах в Англії, Німеччині, Франції та інших країнах. ГКК щороку видавав брошури з концесійними пропозиціями та розсилав по своїх представництвах за кордоном.

У 1922 р. вперше спостерігався наплив до радянської держави значної кількості претендентів на концесії. Було отримано 338 концесійних пропозицій, зокрема з Німеччини –

124, США – 45, Англії – 40, Франції – 29. Проте укладено було лише 15 договорів [4, с. 18]. Динаміка концесійних пропозицій, які надходили до ГКК протягом 1922–1927 рр. та їхній розподіл по галузях представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Концесійні пропозиції, що надійшли до ГКК протягом 1922–1927 рр.**

Рік господарства	Галузь							Всього	%
	1922	1923	1924	1925	1926	1927			
Торгівля	71	152	95	65	112	31	526	23,8	
Лісова промисловість	24	34	17	15	13	9	112	5,1	
Сільське господарство	46	87	34	16	15	5	203	9,2	
Промисли	7	11	6	12	13	3	52	2,3	
Гірнична промисловість	63	89	37	29	30	10	258	1,6	
Обробна промисловість	66	126	73	80	169	91	705	31,9	
Транспорт і зв'язок	39	46	24	17	17	5	148	6,7	
Інші	22	62	25	19	37	42	207	9,4	
<i>Всього</i>	<i>338</i>	<i>607</i>	<i>311</i>	<i>253</i>	<i>506</i>	<i>196</i>	<i>2211</i>	<i>100</i>	

*Джерело: Бутковський В.Л. Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР. – М.: Госиздат, 1928. – С. 21–25.*

Протягом 1923 р. надійшло 607 пропозицій, однак дозволів на відкриття було видано лише 45. Дані таблиці свідчать, що іноземний капітал активно йшов у торгівлю, бо тут він, зважаючи на значну різницю між цінами на радянському і закордонних ринках, розраховував на отримання більших прибутків. Загалом в перші роки концесійної політики серед шукачів концесій були в значній мірі колишні власники націоналізованих підприємств, які дивилися на концесії, як на одну з форм відшкодування збитків, отриманих від націоналізації у 1918 р.

У 1924 р. відбулось значне скорочення концесійних пропозицій, що можна пояснити як політичними, так і економічними причинами. Конфлікт з Німеччиною (3 травня 1924 р. берлінська поліція увірвалася в приміщення торгового представництва СРСР і провела там обшук) викликав майже повне припинення надходження концесійних пропозицій з цієї країни. Визнання ж СРСР деякими державами (Італією, Англією, Норвегією, Грецією, Швецією, Данією, Угорщиною, Албанією, Мексикою, Китаєм), що мало місце в тому ж році, викликало надію у власників націоналізованих підприємств на отримання відшкодування за понесені збитки, тому інвестори утримувалися від укладення з радянським урядом індивідуальних концесійних угод.

Наступний рік підтвердив спадну тенденцію, проте, як видно із табл. 1, вперше в обробну промисловість за весь час концесійної роботи надійшло більше пропозицій, ніж у торгівлю. Хоча концесійних пропозицій у 1925 р. надійшло менше, ніж у попередньому, – концесійних договорів укладено було більше – 31. Найбільші концесійні договори того року були укладені такими фірмами, як Лена Голдфілдс (видобуток золота), Гарріман (видобуток марганцю) та Тетюхе (видобуток цинку та свинцю).

У 1926 р. спостерігалось підвищення числа концесійних пропозицій у порівнянні з попереднім – з 253 до 506. Так само і найбільша кількість пропозицій припала на обробну промисловість. Це можна пояснити кризою збуту в Західній Європі, зокрема в Польщі та Австрії, що і змусило ряд компаній спробувати перенести своє виробництво в СРСР, де ця криза на той час не відчувалась. Загалом у 1926 р. було підписано 28 концесійних угод.

Наступний рік характеризувався значним падінням числа концесійних пропозицій, проте було підписано 19 угод, з яких 10 були про технічну допомогу. Всього ж протягом 1922–1927 рр. надійшло 2211 концесійних пропозицій, з яких було укладено 163 концесійні угоди. Необхідно відзначити, що в підсумку найбільшу кількість концесійних пропозицій надійшло в галузь обробної промисловості (31,9%), хоча аж до 1925 р. перше місце займали пропозиції по роботі в галузі торгівлі. Отже, в другій половині 1920-х років до СРСР йшли



більш солідні та серйозні підприємці, на відміну від практики перших років концесійної політики, бо обробна промисловість, на відміну від торгівлі, вимагала більш тривалих вкладень капіталу. За кількістю пропозицій, що надійшли, перше місце займала Німеччина (35,3%), слідом за нею йшли Англія (10,2%), США (9,4%) і Франція (7,9%). У числі претендентів на концесії були і громадяни СРСР (5%), пропозиції яких також розглядалися Головконцескомом.

На практиці іноземні концесіонери інколи залучали «непманівський капітал» або шляхом участі у фінансуванні, або, в окремих випадках, і в справах концесії. У 1927–1928 рр. Народний комісаріат фінансів СРСР здійснив валютне обстеження концесійних підприємств, яке показало, що майже всі залучали внутрішні капітали як джерело поповнення своїх оборотних коштів, уникаючи ввезення валюти з-за кордону.

В липні 1928 р. РНК затвердила «Основні положення щодо залучення іноземного капіталу в народне господарство СРСР», які передбачали співпрацю з іноземним капіталом вже у формі технічної допомоги, яка, на думку радянського керівництва, мала бути більш ефективною. Вже наприкінці 1928 р. нові концесійні угоди перестали підписуватись, а старі під різними приводами розривались.

За радянськими даними, в 1928 р. на території СРСР діяло 114 концесій, серед яких були 61 національного та 53 республіканського значення [5, с. 227–233.]. Вони засновувалися, як правило, у перспективних видобувних галузях. Станом на 1 жовтня 1928 р. вклади іноземного капіталу в концесійні підприємства становили 57,7 млн крб. На них працювало близько 20 тис. робітників, серед яких 10% іноземців. Державні доходи від їх діяльності склали 10,1 млн крб. [6, с. 318.]. За даними американського дослідника Е. Саттона, протягом 1920–1930-х років в СРСР функціонувало 128 «чистих» та 93 «змішані» концесії, з яких 49 (35 і 14) належало американським компаніям, а число «технічних» концесій він визначив у 118 [7, с. 353–363].

«Чиста» концесія означала тимчасове використання іноземною компанією державної власності (ділянок землі, комунальних або промислових підприємств, шахт, рудників), для чого вона повинна була завезти необхідне обладнання, здійснювати технічне керівництво, платити податки та відрахування від отриманого прибутку. Компанія зобов'язувалась реконструювати наявні або створити нові виробничі потужності, підвищити продуктивність праці, підтримувати соціальну інфраструктуру, дотримуватись трудових договорів та дотримуватись радянських законів. Після закінчення строку концесії компанія безкоштовно повертала підприємство або майно, до того ж держава зберігала за собою право дострокового викупу. «Змішана» концесія – підприємство зі спільним радянським та іноземним капіталом. Зазвичай іноземна фірма робила інвестиції, привозила техніку та обладнання, залучала кваліфікованих фахівців, а радянська сторона контролювала організацію справи, поставляла сировину та наймала основний штат працівників. «Технічними» концесіями іноді називали оплачувану радянською стороною технічну допомогу без інвестицій іноземного капіталу. Наприкінці 1920-х такі договори стали називатись в Радянському Союзі договорами про технічну допомогу. Власне до концесій відносились лише «чисті» та «змішані» підприємства з іноземним капіталом.

Абсолютна більшість концесійних пропозицій виявились або неприйнятними, або недостатньо вигідними для СРСР. Зростання економіки усувало напівмонопольне розміщення низки концесій в СРСР і позбавляло їх можливості отримувати високі прибутки. Абсолютна більшість концесій не витримувала конкуренції з новими великими державними підприємствами. Крім того, концесіонери через не прогнозованість політики радянської влади остерігались від значних капіталовкладень. Наприклад, із загальної суми капіталовкладень концесіонерів за 1928/1929 р. в 37 млн крб. лише 6,3 млн крб. були ввезені з-за кордону [8, с. 182.]. А частка усіх разом взятих концесій в загальній продукції промисловості дорівнювала 0,6% [9, с. 43].

Однак процес поступової ліквідації іноземних концесій почався ще в 1923 р. і тривав протягом усього десятиліття. До кінця 1920-х років в радянській державі залишилось тільки 59 концесій, 6 акціонерних товариств і 27 дозволів на діяльність. Приймавши рішення про закриття іноземних концесій, радянська сторона вдавалася до сили лише у виняткових випадках, вважаючи за краще витіснити іноземних інвесторів соціально-економічними методами: за допомогою бюрократичної тяганини, податків, митних зборів, мітингів робітників, труднощів з вивозом прибутку. Найчастіше торговим концесіям не продовжували контрактів. Разом з тим договори концесійної діяльності сприяли відбудові господарства після війни, активізували підприємницьку діяльність в умовах нової економічної політики, забезпечили появу нових виробництв, створили додаткові робочі місця, активізували політико-економічний діалог та співпрацю з іноземними державами.

#### Література:

1. Реєстр концесійних договорів державного та комунального майна [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-rent-consessions.html>
2. Ленинский сборник: в 40 т. / [под ред. В.В. Адоратского, В.М. Молотова, М.А. Савельева, В.Г. Сорина]. – Т.24. – М.: Партиздат, 1933. – 326 с.
3. Иностранные концессии в СССР (1920–1930-е гг.): документы и материал: в 7 т. / Под ред. М.М. Загорюлько – Т. 2. – М.: Современна экономика и право. – 2005. – 830 с.
4. Бутковский В.Л. Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР / В.Л. Бутковский. – М.-Л.: Госиздат, 1928. – 123 с.
5. Индустриализация Советского Союза. Новые документы, новые факты, новые подходы: в 2 ч. – Ч.2. – М.: ИРИ РАН, 1999. – 304 с.
6. История социалистической экономики СССР: в 7 т. / [отв. ред. Е.И. Капустин]. – Т.3. – М.: Наука. – 1977. – 529 с.
7. Sutton A.C. Western technology and Soviet Economic Development: in 3 v. / Antony C. Sutton. – Vol.1: 1917–1930. – Stanford: Hoover Institution on War, Revolution and Peace, 1968. – 379 p.
8. Год работы правительства СССР. (Материалы к отчету за 1928/29 бюджетный год). – М.: Госиздат, 1930. – 474 с.
9. Фабрично-заводская промышленность СССР 1927/28 – 1928/29. – М.: Планхозиздат, 1930. – 284 с.

#### Zhuravlova Yu. O.

Candidate of Sciences in Public Administration (PhD)

*Odessa National Economic University*

### SCIENCE AS A FACTOR OF SOCIAL – ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

#### Журавльова Ю.О.

к.н.держ.упр.

*Одеський національний економічний університет*

### НАУКА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*The article reviews the state of scientific and technical sphere. The analysis of the dynamics of the main indicators. Suggested ways to improve the situation in the industry.*

**Keywords:** *science, scientific and technical activities, science intensity of GDP, research, finance, state budget*

*У статті розглянуто стан наукової та науково-технічної сфери. Здійснено аналіз динаміки основних показників. Запропоновано шляхи покращення ситуації у галузі.*

**Ключові слова:** *наука, науково-технічна діяльність, наукоємність ВВП, наукові дослідження, фінансування, державний бюджет*

На сучасному етапі стратегічного значення набуває прискорений розвиток наукової та науково-технічної сфери, що обумовлено місцем науково-технічного прогресу у забезпеченні конкурентоспроможності національних економік та його впливу на соціальний розвиток. Наука стала основною продуктивною силою, а результати науково-технічної діяльності, які базуються на впровадженні нових знань, є одним із головних ресурсів, що визначає темпи економічного зростання країни.

Разом з тим, протягом останніх років спостерігається зниження показників стану вітчизняного науково-технічного потенціалу, що пов'язано, зокрема, з його фінансуванням [1].

Таблиця 1

**Динаміка кількості організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, за секторами діяльності, од.**

	роки						
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість організацій, одиниць	1510	1303	1255	1208	1143	999	978
<i>у т.ч. за секторами</i>							
підприємницький	837	610	570	535	507	422	394
державний	501	514	508	496	456	419	433
вищої освіти	172	178	176	176	180	158	151
приватний неприбутковий	-	1	1	1	-	-	-

*Джерело: складено автором за [2,3].*

Аналіз таблиці 1 показує, що впродовж 10 останніх років кількість організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні зменшилось на 532 одиниці (35,2%), у т.ч. за секторами: підприємницьким – на 443 од.(52,9%); державним – на 68 од. (13,6%); вищої освіти – на 21 од. (12,2%). Отже, зменшення організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні, в основному, відбулось за рахунок підприємницького сектору.

Слід зазначити, що сучасний стан галузевого сектору науки сформувався під впливом скорочення обсягу державних замовлень та закупівель науково-технічної продукції за державні кошти; недостатності коштів для інвестування розвитку державного науково-технічного потенціалу в галузях та удосконалення його матеріально-технічної бази; комерціалізації науково-технічної діяльності та орієнтації її результатів на вирішення найближчих завдань.

Таблиця 2

**Динаміка науково та науково-технічної діяльності в Україні**

Показник	2005	2010	2011	2012	2013	2014*	2015 *
Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, млн.грн	5160,4	8995,9	9591,3	10558,5	11161,1	10320,3	12224,9
<i>з них:</i>							
за рахунок держбюджету	740,9	3274,4	3859,7	4709,1	4762,1	4021,5	4214,2
Кількість працівників наукових організацій, осіб	170579	141086	134741	129945	123219	109636	101598
<i>з них:</i>							
дослідників	85246	73413	70378	68599	65641	58695	53835
техніків	20266	16151	14591	13433	12212	10709	10029
допоміжного персоналу	32025	26032	24779	23866	22649	20128	19057
докторів наук	4180	4481	4417	4489	4533	4260	4124
кандидатів наук	16983	17009	16203	15963	15919	14804	13929

\* Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

*Джерело: складено автором за [2,3].*

Ці фактори привели до значного зниження потенціалу галузевої науково-технічної бази як внаслідок ліквідації частини галузевих організацій, так і внаслідок морального або фізичного застаріння їх науково-технічної бази. Скоротилася чисельність підприємств, які зацікавлені у запровадженні інноваційних розробок. Фінансова підтримка галузевої науки з боку держави залишає бажати кращого.

Частка виконавців наукових досліджень та розробок (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення у 2015 році становила 0,50%, у тому числі дослідників – 0,33%. За даними Євростату, у 2013 році найвищою ця частка була у Фінляндії (3,21% та 2,31%), Данії (3,17% та 2,15%), Ісландії (2,94% та 2,0%); найнижчою – у Румунії (0,51% та 0,32%), Болгарії (0,76% та 0,55%), Туреччині (0,77% та 0,65%) [4].

Як бачимо з таблиці 2, витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт протягом останніх 10 років збільшились на 7064,5 млн.грн. (57,8%), у тому числі, за рахунок держбюджету – на 3473,3 млн.грн. Водночас, скорочується кількість працівників наукових організацій на 68981 особу (40,4%), у тому числі: дослідників – на 31411 осіб (36,9%); техніків – на 10237 осіб (50,5%); допоміжного персоналу – на 12968 осіб (40,5%); докторів наук – на 56 осіб (1,34%); кандидатів наук – на 3054 особи (18,0%).

Середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок становила 4218 грн., що відповідає середньому рівню заробітної плати в економіці України (4195 грн.) і значно вища, ніж в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2829 грн.) і закладах освіти (3132 грн.), але нижча рівня оплати праці у сфері інформації та телекомунікацій (7112 грн.), фінансової та страхової діяльності (8603 грн.) [3, с.64].

Таблиція 3

### Динаміка виконання наукових і науково-технічних робіт

Показник	роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт за рахунок усіх джерел*, тис. од.	52,3	53,2	47,9	43,0	41,1
Кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт за рахунок загального фонду державного бюджету**, тис. од.	9,5	10,4	9,7	8,5	7,9
Частка робіт, виконуваних за рахунок загального фонду державного бюджету, у загальній кількості робіт за рахунок усіх джерел, %	18,2	19,5	20,3	19,8	19,2

*Джерело [5, с.32]*

Аналіз таблиці 3 свідчить, що за останні три роки спостерігається тенденція помірною скорочення кількості наукових і науково-технічних робіт, що виконувались за рахунок усіх джерел фінансування. Частка робіт, виконуваних за рахунок загального фонду державного бюджету становила від 18,2 до 19,2%.

Одними з ключових показників, які використовуються для моніторингу ресурсів, що виділяються на наукову та науково-технічну діяльність є показники щодо витрат на дослідження і розробки та наукоємності ВВП (частка витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП).

Як бачимо з таблиці 4, розподіл фінансування за видами робіт та секторами науки свідчить, що у 2015 році найбільші частки обсягів фінансування фундаментальних досліджень (83,5%) припадають на академічний сектор, прикладних досліджень та науково-технічних розробок – галузевий (49,2% та 82,9% відповідно). Водночас, найбільші частки обсягів фінансування фундаментальних досліджень спостерігаються у 2014 році в академічному секторі (87,37%); прикладних досліджень та науково-технічних розробок – у 2015 році (49,2% та 82,9% відповідно). Співвідношення обсягів фінансування основних видів наукової та науково-технічної діяльності у 2015 році дещо змінилося порівняно з 2014 та 2013 роками у бік збільшення частки фінансування науково-технічних розробок та зменшення часток фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і становило: Фундаментальні дослідження (Ф):Прикладні дослідження (П): Науково-технічні розробки (Р) = 22:18:60 (оптимальне, на думку експертів, Ф:П:Р = 15:25:60) [5, с.132].

Таблиця 4

## Фінансування досліджень і розробок за видами робіт та секторами науки

Вид робіт	Рік	Одиниця виміру	Всього	У т.ч. за секторами науки			
				академічний	галузевий	вищої освіти	заводський
Фундаментальні дослідження	2015	млн.грн.	2460,24	2055,15	185,40	219,53	0,16
		%	100,0	83,53	7,54	8,92	0,01
	2014	млн.грн.	2452,01	2142,43	117,21	192,37	0
		%	100,0	87,37	4,78	7,85	0
	2013	млн.грн.	2698,19	2319,85	151,58	226,76	0
		%	100,0	86,0	5,6	8,4	0
Прикладні дослідження	2015	млн.грн.	1960,60	725,22	965,09	268,84	1,45
		%	100	37,00	49,22	13,71	0,07
	2014	млн.грн.	1882,74	814,77	805,74	260,47	1,76
		%	100	43,28	42,80	13,83	0,09
	2013	млн.грн.	2061,40	867,55	898,89	288,89	6,07
		%	100	42,1	43,6	14,0	0,3
Науково-технічні розробки	2015	млн.грн.	6581,06	200,45	5455,5	102,26	822,85
		%	100	3,05	82,90	1,55	12,50
	2014	млн.грн.	5152,76	203,72	4044,58	88,02	816,44
		%	100	3,95	78,49	1,71	15,85
	2013	млн.грн.	5488,94	195,86	4043,31	107,95	1141,82
		%	100	3,6	73,7	1,9	20,8

Джерело: [5, с.18,19; 6, с.18,19].

Таблиця 5

## Динаміка наукоємності ВВП, %

Показник	роки						
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг фінансування	1,17	0,82	0,73	0,75	0,77	0,66	0,62
<i>у т.ч.</i>							
- кошти держбюджету	0,78	0,48	0,44	0,42	0,44	0,40	0,41
- кошти інших джерел	0,39	0,34	0,29	0,33	0,33	0,26	0,21

Джерело: [5, с.16].

Аналіз таблиці 5 показує, що за останні 10 років наукоємність ВВП (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) скоротилась на 0,55%, у тому числі за кошти держбюджету – на 0,37%; за кошти інших джерел – на 0,18% та у 2015 році становила 0,62%, тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,41%.

За даними 2014 року частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Наукоємність ВВП вище 3% зафіксована в країнах - членах ЄС Північної Європи: Фінляндії (3,17%), Швеції (3,16%) та Данії (3,08%); майже 3% в Австрії (2,99%) та Німеччині (2,84%); вище середнього рівня ЄС – у Бельгії (2,46%), Словенії (2,39%) та Франції (2,26%). У дев'яти державах - членах ЄС наукоємність ВВП була нижче 1%: у Румунії (0,38%), Кіпрі (0,47%), Латвії (0,68%), Хорватії (0,79%), Болгарії (0,80%), Греції (0,83%), Мальті (0,85%), Словаччині (0,89%) та Польщі (0,94%). [3, с.130]. Порівняно з 2004 роком наукоємність ВВП зросла у двадцяти трьох державах - членах ЄС, знизилася в Хорватії (з 1,03% у 2004 році до 0,79% у 2014 році), Люксембурзі (з 1,62% до 1,24% відповідно), Фінляндії (з 3,31% до 3,17% відповідно) та Швеції (з 3,39% до 3,16% відповідно), залишилася незмінною в Румунії [3, с.130].

За даними Світового економічного форуму в Давосі, який відбувся у 2015 році, співпраця української вищої школи та науки з вітчизняною промисловістю у галузі її високотехнологічного переозброєння протягом останніх 10 років була найнижчою в Європі. Цей чинник став одним з головних, що зумовив падіння рівня конкурентоздатності України,

особливо під час глобальної економічної кризи, з 67-го місця у 2006 році на 76-те у 2014 році у списку понад 144 країн світу [7, с. 8].

Таким чином, аналіз динаміки основних показників науково-технічної сфери вказує на негативні тенденції, які характеризується низькими обсягами фінансування науки; скороченням кількості персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками; недосконалою матеріально-технічною базою наукових установ та організацій; падінням результативності наукової та науково-технічної діяльності; відсутністю належного промислового впровадження вітчизняних технологічних розробок та досягнень фундаментальної науки тощо.

З метою виведення науково-технічної сфери з кризового стану необхідно підвищити рівень підтримки за рахунок державного бюджету з недопущенням скорочення видатків, що спрямовуються на виконання фундаментальних досліджень, та одночасним збільшенням обсягів фінансування прикладних досліджень та науково-технічних розробок. Для забезпечення вітчизняним інтелектуальним потенціалом різних секторів науки, також і для його інтеграції в світовий науковий простір з одного боку необхідно припинити відток молоді та дослідників середнього віку, шляхом підвищення заробітної плати дослідників, а з іншого - забезпечити спадкоємність поколінь вчених, модернізацію наукових підходів до становлення та розвитку організаційних форм наукових шкіл, сприяння співпраці та мобільності наукових кадрів як всередині країни, так і за її межами.

Крім того, необхідно визначити стратегічні пріоритети державної підтримки розвитку науки та наукової діяльності, що дасть змогу забезпечити ефективне використання обмежених ресурсів з урахуванням реалій та викликів. Такими стратегічними напрямками можуть стати:

- фундаментальні дослідження, які повністю або частково фінансуються за рахунок позабюджетних джерел (відомчі замовлення, міжнародні організації, гранти, підприємства тощо);
- наукові дослідження з проблем енергозбереження та використання нових джерел енергії;
- відновлення природного середовища, сталий розвиток, економіка знань;
- наукове забезпечення антикризової соціально-економічної політики;
- наукові дослідження у сфері розробки та трансферу нових технологій, інновацій технологічної модернізації, промисловості відновлення основних фондів (у тому числі в аграрному секторі економіки) тощо.

#### Література:

1. Інформаційно - аналітичні матеріали щодо освіти, науки та інтелектуальної власності. Комітет Верховної Ради з питань науки і освіти. Секретаріат Комітету. За загальною редакцією Б.Г.Чижевського – завідувача секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань освіти і науки. – Київ, 2014.- 110 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ, ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2011.- 282 с.
3. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні. Статистичний збірник.- Київ, 2016.- 257 с.
4. Державна служба статистики України.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. - Київ, 2016. – 199 с.
6. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік. – Київ, 2015.- 208 с.
7. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. - Київ : НТУУ «КПІ», 2015.-136 с.

**Ivanyshyna G. S.**

Postgraduate

*Academy of Financial Management, Ukraine*

## **AREAS OF ADAPTING GLOBAL EXPERIENCE IN REGULATION OF PRECIOUS METAL TRANSACTIONS IN UKRAINE**

*This article provides an overview of global experience in regulation of precious metal transactions, and offers practical recommendations on how to improve managerial approaches on the way toward integration of Ukraine's financial and trade systems into global economic space. Types of precious metal transactions and particularities of regulatory measures applicable to these transactions have been studied.*

*Basic areas of adapting foreign experience in precious metal marking, product conformity assessment, development of the precious metals market and regulation of this industry to Ukrainian conditions have been outlined.*

**Keywords:** *precious metal transactions, regulation, precious metals market, marking, assay control, economic policy, marking.*

For Ukraine, regulation of precious metal transactions is a quite ascertained matter, although in practice, deviations from regulated procedures do frequently occur. But external contradictions, occurring in the course of implementation of Ukraine's commitments as a full member of WTO and in view of the country's continuing process of European integration, remain unresolved. Therefore, the study of global experience in regulation of precious metal transactions as a theoretical and practical basis for further reforms in this sector becomes a contemporary area of scientific research for our country.

The purpose of this study is to determine priority areas of adapting global experience in regulation of precious metal transactions to Ukrainian conditions.

Results of this study were obtained by using works of other Ukrainian scholars who studied regulation of precious metal transactions, including T. Artiukh, A. Herasymovych, S. Kovalenko, M. Nazymok, L. Chyzh, D. Polozenko, S. Semenko, K. Semeniuk and others.

For Ukraine, creation of an efficient system of regulating precious metal transactions is important in several aspects: firstly, strategic significance of this resource, as mentioned in the introductory part of this work; secondly, Ukraine is ranked among the world's forty largest gold producers and has growing prospects to augment national reserves of this precious metal and increase stability in the country, which means that financial stability of our country directly depends on the effectiveness of regulatory instruments [1, p. 102]; thirdly, formation of investment demand for precious metals and development of a competitive precious metals market remains a contemporary objective for Ukraine.

Since experts concur that the practice currently existing in Ukraine is inefficient (hampered, in particular, by frequent institutional reforms assigning a specialized government agency responsible for government assay control), global experience in regulation of precious metal transactions becomes a contemporary subject of scientific research.

A study of other countries' experience in regulation of precious metal transactions must cover several areas described in Table 1 below.

At the same time, it's worth noting that many countries of the world have historical traditions of regulating precious metal transactions. For example, the U.S. government has been implementing active measures of balancing interests of silver production companies since 1973, in the conditions of transition to the gold standard. Ukraine has been independent for only a quarter of a century, and therefore, the country is actively developing its regulatory system.

A study of foreign experience in regulation of precious metal transactions should begin, first of all, with substantiation of the degree of this process's centralization. We believe that in view of the strategic importance of the use of precious metals, the government should have exclusive functionality in this sphere. As analysis of international experience shows, most European countries have a specialized government agency responsible for assay control. These generalizations can be found in the work by S. Semenko and K. Semeniuk [2, p. 101-102].

Table 1

**Key areas of adapting global experience in regulation of precious metal transactions in Ukraine**

No	Area	Priorities of adaptation to Ukrainian conditions
1	Centralization of regulation	Functionality of specialized government agency responsible for assay control (Poland, Portugal, Hungary, Czech Republic, Baltic States, etc.) Highly-centralized regulation with gradual liberalization (Japan) Restoration of gold production potential with obligatory sale, within a limited period, to authorized public bodies (South Africa) Export-import authorization system (South Africa) Ban on export of raw precious metals, only finished products (India) No tax on imports of gold bullions up to certain weight limit (Singapore), gold bullions and coins and unprocessed gold (Germany)
2	Marking and product conformity assessment	Harmonization of domestic norms and procedures with international standards (EU) “Third party” examinations (EU) Examinations using the latest technological achievements (developed countries) Free export and import of marked products according to agreed-upon standards (EU) Controlling nickel content in precious metal alloys (EU)
3	Development of the precious metals market	Creating authoritative institutional environment for regulation of the stock market’s precious metal trading sector (United States) Stimulating development of the domestic market by opening gold deposit accounts starting from several grams of this metal, thus expanding the access for people with different purchasing capacity (Singapore)
4	Regulation of the precious metals industry	Authorization of free domestic trade (Japan, Singapore, Germany) Sales of imported precious metals in the national currency (India) Participation of respectable commercial banks in bringing foreign investors and foreign financing in the gold production industry (Russia)

*Source: generalized by the author*

Although Ukraine presently experiences problems with utilization of its gold production potential, the opportunities for restoration of gold production require extensive borrowing from the practice of South Africa, which is one of the largest producer of this precious metal. Overall, South Africa’s regulatory practice has clearly directive nature. The policy of the Indian government is very strict, too: gold import to India was prohibited altogether up to the mid-20<sup>th</sup> century. Historically strict practice of regulating precious metal transactions was in place in Japan, but the rules for gold transactions have been gradually liberalized in 1974, 1978 and 1980 and all restrictions have been abolished, which provided a substantial impetus to development of this market [3, p. 126]. As a result, export and import of gold bullions does not require licensing in Japan, and domestic trade is totally unrestricted. An example of the directly opposite approach is Singapore, where export, import and domestic trade in precious metals do not require special permits at all. Certain precious metal transactions in which the state has interest are not subjected to taxation, such as, for instance, imports of gold bullions weighting up to 1 kg.

Marking is a very important instrument of government assay control. Foreign experience in marking should be studied in Ukraine in view of our country’s European integration prospects, especially since certain reforms in this area have already been implemented.

In particular, beginning from 2012, authorization of certain Ukrainian jewelry companies to mark their products themselves has been revoked as part of ratification of the Vienna Convention and accession to the Association of European Assay Offices. So now, only fiscal enterprises have the monopoly on marking. At the same time, it’s worth noting that after temporary occupation of Crimea and armed conflict in certain areas of the Donetsk and Luhansk Oblasts, the forms and specimens of markings must be changed to ensure control in the sphere of national policy on assay supervision.



Ukraine's accession to the International Association of Assay Offices (IAAO) and the Convention on the Control and Marking of Articles of Precious Metals also allows to implement other positive practices of assessing conformity of precious metal products, and would enable the entry of Ukrainian jewelry companies into EU markets.

According to T. Artiukh, firstly, conformity of the content of precious metals in jewelry alloys is assessed by a "third party" accredited under ISO 17025; secondly, marked products are freely imported to another signatory party to the Convention without subsequent control by the national assay office, and test results are recognized in all countries which ratified the Convention [4, p. 45].

In order to improve procedures and norms of assessing conformity of precious metal products, the EU's experience in controlling nickel content in precious alloys is valuable for Ukraine. Until Ukraine ratifies Directive 94/27/EC of the European Parliament and of the Council of 30 June 1994 (the so-called "Nickel Directive"), our country will continue to suffer from the negative practice of importing alloys containing nickel and other toxic elements, which not only hampers qualitative properties of jewelry and other products containing precious metals but also poses threat to the health of the person who uses them.

A study of other countries' experience in regulation of businesses handling precious metal transactions is important for the purpose of creating a competitive environment. The experience of foreign refining companies and procedures of regulating their activity remain important for Ukraine. We know that the leading international organization setting the gold and silver bullion certification procedure is the London Bullion Market Association (LBMA). Therefore, companies applying for a license to produce precious metal bullions are required to be registered by LBMA or become members of the London Platinum and Palladium Market (LPPM).

Overall, Ukraine must devise a policy on regulation of precious metal transactions. However, today's globalization processes, orientation toward European integration and membership in WTO force our country to respond to unification and standardization trends in this area. In the context of adapting other countries' experience, the first thing that should be done is to ensure conformity of Ukraine's national systems for classification of precious metals, standardization systems and conformity assessment methodologies. As for the licensing, export-import authorization, quoting and other practices, Ukraine may be justified to have own stance.

The same concerns institutional support. However, a study of other countries' experience shows that the most important priority for Ukraine should be development of the national market for precious metals. For our country, it is extremely important to develop a proper level of financial literacy among the public and increase institutional trust among domestic investors in the stock market, in particular, in the segment of precious metal transactions.

#### **Bibliography:**

1. S.O. Kovalenko. Development of precious metal transactions and their role in stabilizing the economy / S.O. Kovalenko // *Bulletin of Economy, Transport and Industry*. – 2010. – No 31. – P. 102–104.
2. S.V. Semenko. Particularities of assay control over quality of precious metal jewelry in countries of the European Union / S.V. Semenko, K.M. Semeniuk // *Scientific research of public and municipal administration*. – 2014. – Issue 1. – P. 98–105.
3. L. Chyzh. Foreign experience in regulation of the precious metals market and recommendations for Ukraine / L. Chyzh // *Bulletin of Lviv University. Economics series*. – 2009, Issue 41. – P. 124–130.
4. T. Artiukh. The system of technical regulation of the marketing of precious metal jewelry in Ukraine / Tetiana Artiukh // *Theses of speeches at the international scientific and practical conference Ukraine and the EU: Overcoming Technical Barriers in Trade (Kyiv, 18-19 March 2015)*. – Kyiv, 2015. – 426 p. – P. 44–46.

## Ivanko Anatoliy

Candidate of Economic Science, Assistant professor of chair of agrarian economics,  
Honoured Worker of Agriculture of Ukraine

Separated subdivision of National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine  
"Nezhinskii Agrotechnical Institute", city Nezhin, Ukraine

### CAUSES OF PROBLEMS "FOOD SECURITY" AND DIRECTIONS OF ITS SOLUTION IN UKRAINE

Іванько А.В.,

к.е.н, доцент кафедри аграрної економіки,  
заслужений працівник сільського господарства України

ВП Національного університету біоресурсів і природокористування України  
«Ніжинський агротехнічний інститут», м. Ніжин, Україна

### ПРИЧИНИ ПРОБЛЕМИ „ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА” ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ В УКРАЇНІ

*The causes of the problem "food security" in the world and its peculiarities in Ukraine are revealed in the article. The directions of its solving in the context of three steps algorithm via the formation of preconditions, realization of measures of "food security" and evaluation of implemented measures are described.*

**Key words:** food security, physical access to food, economic access to food, National food system, social and economic efficiency.

*Розкрито причини проблеми продовольчої безпеки у світі та її особливості в Україні. Описано напрями її вирішення в межах трикрокового алгоритму шляхом формування передумов, безпосередньої реалізації заходів із забезпечення продовольчої безпеки та оцінки ефективності реалізованих заходів.*

**Ключові слова:** продовольча безпека, фізичний доступ до продуктів харчування, економічний доступ до продуктів харчування, Національна продовольча система, соціально-економічна ефективність.

Безпечне функціонування економіки є запорукою соціально-економічної стабільності у державі та реалізації макроекономічних цілей. Однією з важливих безпек будь-якої держави є продовольча безпека, оскільки імпортозалежність держави, особливо по продуктах харчування, підвищує її уразливість у випадку різкого зростання цін на продукти або дестабілізації імпорتنних поставок.

Вирішення проблеми „продовольчої безпеки” є важливим як в економічному, так і в соціальному відношенні. Дослідженню різних аспектів дослідження та вирішення зазначеної проблеми присвятили свою увагу багато вчених, серед яких можна відзначити Власова В.І. [1, 2], Квашу С.М. [3], Саблука П. Т. [4], Скидана О. В. [5] та багатьох інших. У зв'язку з цим актуальним є дослідження питань проблематики „продовольчої безпеки”, та напрямів розв'язання відповідно її специфіки в окремих державах

Забезпечення продовольчої безпеки є суттєвим завданням аграрної політики. Воно є важливим як для в цілому для країн світу, так і для України. Причинами, що обумовлюють посилення проблеми продовольчої безпеки у світі є наступні:

1) збільшення загальної чисельності населення у світі, яке зросло від 1 млрд у 1800 р. до 7 млрд у 2012 р. За прогнозами ООН очікується продовження тенденції загального зростання чисельності населення до 8,4 млрд до 2035 р. та 10,9 млрд до 2100 р. [6];

2) посилення процесів урбанізації та деградації ґрунтів. За експертними оцінками результатом урбанізації є щорічне зменшення площі сільськогосподарських угідь на 300 тис. га, у свою чергу за рахунок різних видів ерозії з сільськогосподарського використання щорічно випадає 6-7 млн. га, а за рахунок заболочування, засолення, вилуговування – ще додатково 1,5 млн. га;

3) стабілізація площі оброблюваних земель. Згідно даних Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) відзначається незначне зростання частки сільськогосподарських земель за останні півстоліття з 33,1 % до 35,7 % всієї суші, а площа

ріллі з 10,4 % до 11,0 %. При цьому загальне зростання площі оброблюваних земель відбулось з 1,3 млрд га до 1,43 млрд га у 2015 р.;

4) негативні тенденції щодо зміни клімату, з посиленням частоти повіней та посух, поширенням опустелювання. Біля 30 % зрошуваних земель та 73 % пасовищ піддається опустелюванню;

5) поширення тенденції зміни структури харчування у світі, на поточному етапі переважно за рахунок Китаю та Індії, де відзначається зростання споживання м'яса, одним з ресурсів для виробництва якого є зерно;

6) поширення практики непродовольчого використання сільськогосподарської продукції, переважно на основі використання сільськогосподарських культур для виробництва біопалива.

Певною мірою прояв зазначених вище причин є властивим також і для України. В доповнення до цього слід вказати причини, що загострюють вирішення питання продовольчої безпеки в Україні:

1) погіршення еквівалентності обміну між аграрними та промисловими галузями на користь останніх;

2) протиріччя між потребою виробників аграрного сектора України в удосконаленні заходів державної підтримки та зобов'язаннями держави щодо зменшення обсягів державної підтримки в контексті її вступу до СОТ;

3) погіршення платоспроможного попиту населення України на продукти харчування – зміна структури харчування за рахунок зменшення споживання продуктів тваринного походження.

Продовольча безпека є складовою національної безпеки будь-якої держави. Продовольча безпека означає стан, за якого будь-яка особа держави має фізичний та економічний доступ до достатньої кількості продуктів харчування належної якості для забезпечення повноцінного життя.

„Продовольча безпека” є складним поняттям, суть якого можна розкривати з різних боків: як з точки зору фізичної, так і економічної доступності до продуктів харчування належної якості для представників всіх верств населення. В „Римській декларації про всесвітню продовольчу безпеку” підтверджується „право кожного на доступ до безпечних для здоров'я та повноцінних продуктів харчування, відповідно до права на адекватне харчування та основним правом кожного на свободу від голоду” [7].

В організаційному відношенні забезпечення продовольчої безпеки доцільно досягати за трикроковим алгоритмом: 1) формування передумов для здійснення заходів з забезпечення продовольчої безпеки; 2) безпосередня реалізація заходів з забезпечення продовольчої безпеки; 3) оцінка вартості та ефективності реалізованих заходів із забезпечення продовольчої безпеки [8].

Передумовою безпечного функціонування економіки держави відносно проблеми продовольчого забезпечення є формування Національної продовольчої системи. Її дієве функціонування може бути забезпечено за рахунок наступних властивостей:

1) стійкість – здатність мінімізувати вплив політичних, сезонних та погодних коливань на постачання продовольства населенню;

2) автономність – здатність у складні часи надати населенню більшу частину з необхідних продуктів харчування;

3) відкритість – здатність, у разі потреби, імпортувати необхідну кількість продовольства;

4) динамічність – здійснення диверсифікації виробництва, організаційних заходів, продуктів та торгівельних партнерів залежно від впливу факторів навколишнього середовища для забезпечення продовольчої безпеки населення.

В економічній інтерпретації Продовольчу систему умовно можна ототожнити з економічними силами пропозиції. В різних країнах буде відзначатись різна конфігурація

суб'єктів продовольчої системи. Одним з центральних суб'єктів цієї системи є центральних орган виконавчої влади з питань аграрної та продовольчої політики – в Україні це Міністерство аграрної політики та продовольства. До складу продовольчої системи в якості суб'єктів також можуть входити різні органи державної влади, місцевого самоврядування, галузеві самоврядні об'єднання, суб'єкти різних організаційно-правових форм господарювання сфер виробництва, транспортування, переробки, зберігання й реалізації сільськогосподарської та продовольчої продукції.

Безпосередня реалізація заходів продовольчої безпеки здійснюється через заходи аграрної та продовольчої політики, які розглядаються у вигляді комплексу заходів, спрямованих створити умови для розвитку виробництва, зберігання, переробки, експортно-імпоротної діяльності та більш справедливого розподілу продуктів харчування в суспільстві.

За Римською декларацією напрямами та безпосередніми механізмами вирішення продовольчої безпеки є: „1) стійке управління природними ресурсами; 2) усунення нестійких моделей споживання та виробництва, особливо в індустріальних країнах; 3) стабілізація населення планети” [7].

Останніми десятиліттями питання продовольчої безпеки вирішується через розширення міжнародних торговельних зв'язків на основі використання переваг світового поділу праці та конкурентних переваг країни в цьому процесі. Питання регулювання розвитку аграрного сектора виходить за межі суто впливу на аграрні галузі, а охоплює інші галузі економіки, зовнішньоекономічну політику держави та питання регулювання доходів населення. На поточний момент часу вирішення проблеми невідповідності фактичного рівня споживання продуктів харчування раціональним нормам якраз знаходяться не в сфері активізації виробництва продовольчої продукції, а у сфері підвищення рівня платоспроможного попиту.

Оцінку ефективності системи „продовольчої безпеки” доцільно здійснювати у динаміці на основі аналізу фактичних рівнів споживання основних продуктів харчування відповідно до науково-обґрунтованих їх норм. Складовими оцінювання ефективності функціонування Національної продовольчої системи є оцінювання попиту та пропозиції продовольства. Оцінювання попиту передбачає здійснення оцінки рівня цін на основні продукти харчування, платоспроможності населення, фізичної кількості та якості споживання продуктів харчування. Складовою оцінювання попиту є оцінка ємності продовольчого ринку. У свою чергу оцінювання пропозиції здійснюється шляхом оцінки рівня насиченості продовольчого ринку. Складовою оцінювання пропозиції є оцінка ефективності виробництва продуктів харчування, що досягається шляхом вартісного порівняння обсягів витрати ресурсів до обсягів продукції, що пропонується на ринку. Слід також зазначити, що елементами оцінки попиту та пропозиції в зазначеному контексті, є оцінка ефективності заходів державної підтримки попиту та пропозиції.

Будь-яка країна з метою забезпечення продовольчої безпеки повинна узгоджувати зазначені заходи відповідно до рівня самозабезпеченості. При цьому слід зазначити про характерну особливість економічного життя у світі, що проявляється у інтернаціоналізації світових господарських зв'язків та все більшому переплетенні між економіками різних країн. Відповідно цього позиції регулювання розвитку галузей аграрного сектора повинні враховувати як можливості країни щодо зростання обсягу власного виробництва та підвищення рівня самозабезпечення, так і питання імпорту певного обсягу продуктів харчування при використанні міжнародних господарських зв'язків.

Україною обрано шлях на інтеграцію до Євросоюзу та світових господарських структур – тобто тісну інтеграцію у світові господарські системи. Відповідно цієї обставини при формуванні заходів регулювання слід враховувати вітчизняні конкурентні переваги галузей аграрного сектора. Фактично по основних продуктах рослинництва країна може позиціонувати себе як експортоорієнтована. При цьому реалізація даної позиції повинна здійснюватись на стратегічних засадах. Україна має родючі ґрунти, що обумовлює відносно

невеликі потреби у внесенні мінеральних та органічних добрив для вирощування сільськогосподарських культур. Проте активізація експортної політики означатиме інтенсифікацію виснаження власної землі. При будь-якому напрямі вибору розвитку галузі та відповідній системі її регулювання доцільним є посилення контролюючої функції держави.

#### Література:

1. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема / В.І. Власов. – К., 2001. – 506 с.
2. Власов В.І. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни / В.І. Власов, В.П. Саблук, М.А. Лисак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 43-45.
3. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”. – 2000. – 252 с.
4. Саблук П.Т. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України в XXI столітті / П.Т. Саблук. – К., 2001. – 94 с.
5. Скидан О. Продовольча безпека як пріоритет регіональної аграрної політики / О. Скидан // Економіка України. – 2004. - №3. – с. 53-60.
6. The 2015 Revision of World Population Prospects. Monitoring Global Population Trends. – United Nations. Department of Economic and Social Affairs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://esa.un.org/unpd/wpp>.
7. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия (13.11.1996). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.observer.materik.ru/observer/N3-4\\_97/019.htm](http://www.observer.materik.ru/observer/N3-4_97/019.htm)
8. Іванько А. В. Національна економіка : навч. посібн. / А. В. Іванько. – Ніжин : Видавець ПП Лисенко М. М., 2015. – 792 с.

#### **Kalnytska M. A.**

Ph.D. of Economics, associate professor  
*Lviv Trade and Economic University*

### **SOCIAL SECURITY IN THE NATIONAL SECURITY STATE: THE ESSENCE AND THREATS**

#### **Кальницька М. А.**

к.е.н., доцент

*Львівський торговельно-економічний університет*

### **СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: СУТЬ ТА ЗАГРОЗИ**

*The purpose of the article is definition of meaning of concept «social safety» and development of system of parameters and indicators of social safety of the population of Ukraine. On the basis of the analysis of different approaches of Ukrainian scientists own definition of concept «social safety» is formulated. Also in article the place of social safety in system of national safety is defined. The threats of social security are concretized.*

**Key words:** *social security, threats of social security*

*У статті визначено місце соціальної безпеки в системі національної безпеки країни. Проаналізовано підходи вітчизняних вчених до визначення поняття «соціальна безпека» та сформульовано власне визначення цього поняття. Конкретизовано загрози соціальній безпеці.*

**Ключові слова:** *соціальна безпека, загрози соціальній безпеці*

Розвиток людського суспільства, формування і задоволення людських потреб пов'язані з соціальним прогресом, проте він не може ліквідувати конкретних небезпек життєдіяльності людини, суспільства, держави. Потреба забезпечення безпеки є важливою потребою людини і конкретним мотивом її діяльності, а система забезпечення безпеки є важливим атрибутом складних соціально-економічних систем.

Актуальність і загострення соціальних проблем в українському суспільстві, існуючі проблеми в гарантуванні соціальної безпеки в сучасних соціально-економічних системах активізувати наукові дослідження соціальної безпеки. Проте в науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння соціальної безпеки, відсутнє визначення соціальної безпеки також у нормативних актах.

В сучасних умовах соціальна безпека стає одним з найважливіших видів національної безпеки, оскільки вона фокусує всі основні проблеми національної економіки. Сучасні соціально-економічні процеси у суспільстві все більше залежать від соціальної безпеки і рівня розвитку соціальної сфери.

Соціальна безпека є метою, засобом і результатом діяльності людини стосовно захисту людини від чинників, явищ, подій та процесів, що становлять їй загрозу. На думку О. Скрипнюк і В. Тихого, соціальна безпека — це позитивно врегульований правовими нормами і реалізований на практиці стан, коли держава забезпечує наявними в її розпорядженні демократичними методами підтримання гідного рівня життя громадян та гарантує можливість задоволення основних потреб їх розвитку [9, с. 45].

«Соціальна безпека — це стан захищеності правовими, економічними і політичними засобами соціальних прав людини, що забезпечує їх стабільність, реальне використання та гідний рівень життя членів суспільства» [10, с. 34]. Стан захищеності соціальних інтересів людини і суспільства фактично означає відсутність небезпеки. Е. Лібанова вважає, що стан захищеності або безпека особи – це результат реалізації політики соціального захисту. Соціальна безпека, на її думку, є складовою національної безпеки, трактуючи її як стан захищеності від загроз соціальним інтересам [3, с. 381]. Соціальна безпека, на думку українських вчених В.О. Онищенко та О.В. Чепурного, це складова національної безпеки, яка передбачає поліпшення якості життя, задоволення потреб людини та захищеність її від внутрішніх і зовнішніх загроз соціальним інтересам [5, с. 8].

Фактично в науковій літературі всі підходи до розуміння поняття «соціальна безпека» можна групувати у два концептуальні підходи: статичний (традиційний), що полягає у визначенні соціальної безпеки як певного стану захищеності соціальних інтересів як окремої особи, так і суспільства в цілому, та наслідковий, що визначає соціальну безпеку як результат соціальної політики держави, спрямованої на захист соціальних інтересів та забезпечення соціальних потреб особи і суспільства [6, с. 277].

На нашу думку, розуміння соціальної безпеки повинно поєднувати як мету, так і всі основні складові цього поняття. Відповідно, під соціальною безпекою ми розуміємо складну багатофакторну категорію, яка характеризує стан захищеності соціальних інтересів людини, суб'єктів господарювання, суспільства і держави, що, з одного боку, відображає здатність протистояти дестабілізуючій дії різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють реальну загрозу стабільності у суспільстві, тобто загрозу виникнення соціальної напруженості, а з іншого боку – забезпечується (гарантується) системою соціального захисту і зрілістю соціальних інститутів у суспільстві.

В науковій літературі автори замість поняття «соціальна безпека» використовують поняття «соціально-економічна безпека», яку розглядають як невід'ємну складову національної безпеки [11, с. 368]. На наш погляд, економічну безпеку доцільно розглядати як визначальну складову національної безпеки [8, с. 86], яка виступає матеріальною основою національної безпеки в цілому та практично всіх її складових, яка визначає і від якої залежать всі її складові, тому числі і соціальна безпека. «Економічна безпека – це такий стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни. В результаті формується здатність протистояти і протидіяти системі загроз зовнішнього і внутрішнього походження, висока конкурентоздатність національної економіки у світовому економічному просторі, високий економічний і оборонний потенціал, що зумовлює підвищення рівня та якості життя населення країни» [4, с. 71].

Фактично соціальна безпека визначається таким станом розвитку економічної системи національної економіки, при якому створюються умови для забезпечення гідного і якісного рівня життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

В Законі України «Про основи національної безпеки» вказується, що загрози національній безпеці – це наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України [7]. Фактично поняття «загроза» означає, що вона виступає конкретною формою небезпеки, яка характеризується наявністю певних чинників, що дестабілізує ситуацію, не дозволяє реалізувати цю безпеку, оскільки створює стан небезпеки.

Загрози соціальній безпеці, – констатує О.І. Іляш, – виступають як «сукупність несприятливих факторів, що чинять небезпечний вплив на життєво важливі національні інтереси і соціальні безпеку, які виходять за локальні рамки системи і є наслідком існуючих небезпек» [1, с. 121], тобто ці загрози не дозволяють в повній мірі реалізуватися національним інтересам у соціальній сфері.

Б.І. Сташків під загрозами соціальній безпеці розуміє «умови і фактори, що створюють небезпеку в користуванні соціальними правами або ведуть до зниження рівня життя людини. До групи соціально-економічних загроз налужать зростання безробіття, антагонізація соціальної структури, люмпенізація населення, криміналізація суспільних відносин, технологічне відставання економіки, зниження життєздатності країни, а до групи соціально-психологічних – фізична деградація населення, криза сім'ї, деградація життєвих цінностей» [10, с. 35].

Закон України «Про основи національної безпеки» до загроз національним інтересам у соціальній сфері відносить:

- невідповідність програм реформування економіки країни і результатів їх здійснення визначеним соціальним пріоритетам;
- неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення;
- криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення і, як наслідок, небезпечне погіршення стану здоров'я населення; поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб;
- загострення демографічної кризи;
- зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства;
- прояви моральної та духовної деградації суспільства [7].

Отже, в Україні сьогодні загрозами соціальній безпеці є зниження інтелектуального потенціалу; негативні тенденції в процесі трансформації цінностей, особливо у молоді; зростання криміналізації суспільства; майнове розшарування суспільства; збільшення безробіття; скорочення народжуваності; збільшення прошарку малозабезпеченого населення; соціальні конфлікти; зменшення темпів формування середнього класу, який є головним чинником сукупного платоспроможного попиту у суспільстві. Конкретизація і виокремлення загроз соціальній безпеці дає можливість правильно побудувати і використовувати інструменти соціальної політики, яка покликана вирішити всі конфлікти, що виникають у соціальній сфері на різних етапах розвитку соціально-економічних систем.

#### Література:

1. Іляш О.І. Ідентифікація змісту та ранжування загроз системі соціальної безпеки / О.І. Іляш // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 118-128.
2. Купира М.І. Фактори впливу на соціально-економічну безпеку депресивного регіону / М.І. Купира // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 117-122.
3. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист : навч. посіб. з соц. політики / Е. Лібанова, О. Палій. – К. : Основи, 2004. – 491 с.
4. Мартин О.М. Економічна безпека як складова національної безпеки / О.М. Мартин // Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька Академія», 2013. – Вип. 22. – С.68-74.
5. Онищенко В.О. Теоретичні аспекти формування соціальної безпеки / В.О. Онищенко, О.В. Чепурний // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 3-9.

6. Підлипна Р.П. Методологічні засади тлумачення дефініції «соціальна безпека» / Р.П. Підлипна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С. 275-280.
7. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 року, № 964-IV, Документ 964-15, чинний, поточна редакція – Редакція від 18.05.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу // [http:// www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15](http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/964-15).
8. Скорук О.В. Національна економічна безпека держави та її елементи / О.В. Скорук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С.84-88.
9. Скрипнюк О. Соціальна держава і проблеми забезпечення соціальної безпеки / О. Скрипнюк, В. Тихий // Вісник Конституційного Суду України. – 2002. – № 2. – С. 42-46.
10. Сташків Б.І. Соціальна безпека як інститут права соціального захисту населення / Б.І. Сташків // Актуальні проблеми держави і права. – 2007. – Вип. 30. – С. 32-36.
11. Томаневич Л.М. Соціально-економічна безпека в умовах глобалізації / Л.М. Томаневич // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 367-376.
12. Язлюк Б.О. Стратегії модернізації як напрям інноваційного підвищення соціально-економічної безпеки та подолання асиметрії регіонів / Б.О. Язлюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 149-153.

**Kachula S.V.**

PhD in economics

*University of Customs and Finance, Ukraine, m. Dnipro*

## **FINANCING SOCIAL INFRASTRUCTURE AT THE LOCAL LEVEL IN TERMS OF REFORMING IN UKRAINE**

**Качула С.В.**

кандидат економічних наук

*Університет митної справи та фінансів, Україна, м. Дніпро*

## **ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ**

*The article considers the problems of financing social infrastructure of the region in the light of reforms in budget and tax spheres. Analyzes the current state of financial provision of social infrastructure at the local level. The expediency of integrated development of social infrastructure at the local level.*

**Keywords:** *social infrastructure, fiscal decentralization, local governments, reform of the budget system.*

*В статті розглянуто проблеми фінансування соціальної інфраструктури регіону в світлі проведення реформ в бюджетній та податковій сферах. Проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення соціальної інфраструктури на місцевому рівні. Обґрунтовано доцільність комплексного розвитку соціальної інфраструктури на місцевому рівні.*

**Ключові слова:** *соціальна інфраструктура, бюджетна децентралізація, місцеві бюджети, реформування бюджетної системи.*

У сучасних умовах реформування бюджетної системи, що супроводжується підвищенням фінансової самостійності місцевих бюджетів, постає питання про спроможність ефективного функціонування територіальних громад. На сьогоднішній день, у зв'язку з поглибленням бюджетної децентралізації, у місцевих бюджетах місцевого самоврядування концентруються суттєві кошти, правильно розпорядитися якими має кожна громада. Одне із завдань бюджетної децентралізації – надати можливість органам місцевого самоврядування самостійно підтримувати соціально-економічні права і гарантії населення, допомогти забезпечити і зберегти доступність соціальних послуг. Адже серед затверджених цілей у Державній Стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року важливе місце відводиться зміцненню соціальної інфраструктури у регіонах України. Тому актуальним стає дослідження, спрямоване на вдосконалення фінансового забезпечення соціальної інфраструктури регіону.

Останніми роками відмічається підвищена увага науковців і практиків до розвитку соціальної інфраструктури, адже актуальною є підтримання її у належному стані.

Слід погодитися, що соціальна інфраструктура виконує конгломерат функцій щодо первинної соціалізації людини та пов'язана з підтриманням соціального статусу громадян на різних етапах їх життєвого циклу [1, с. 49]. Тобто соціальна інфраструктура є комплексом



галузей, які відіграють вагомую роль у розвитку та реалізації людського потенціалу. Вона виступає матеріальною базою, основою реалізації соціальних послуг населенню і є необхідною умовою поліпшення рівня і якості життя громади та позитивно впливає на соціально-економічний розвиток регіонів. До послуг соціальної інфраструктури відносять освіту, медичне обслуговування, транспорт, зв'язок, відпочинок та культуру, житлово-комунальні послуги [2, с. 390].

З часу здобуття Україною незалежності і взяття курсу на формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, держава в значній мірі самоусунулася від ролі організатора і координатора багатьох соціально-економічних процесів, особливо в питаннях розвитку соціальної інфраструктури. Про це свідчить структура видатків бюджетів: частка видатків бюджетів видатки на соціальну сферу із року в рік зривувались і як наслідок у першу чергу руйнувалась її інфраструктура.

До кінця 2014 р., тобто до початку реформування міжбюджетних відносин, органи місцевого самоврядування не мали можливості повноцінно управляти соціальною інфраструктурою, тому що або були залежні від дотацій, або у них вилучалися надлишкові кошти. Більша частка коштів, яка залишалася в наявності органів місцевого самоврядування, витрачалась на виплату заробітної плати та нарахування на неї, адже ці виплати відносяться до захищених статей бюджетних видатків. Місцевим органам влади залишалось покладати надії на бюджет розвитку, який би зміг забезпечити вирішення проблеми житлово-комунального господарства, транспортної інфраструктури, проблеми життєзабезпечення суспільства.

Бюджет розвитку є складовою місцевого бюджету і одним з дієвих інструментів фінансової політики органів місцевого самоврядування щодо реалізації програм соціально-економічного розвитку відповідної території, зокрема фінансування соціальної інфраструктури територіальної громади, будівництва, капітального ремонту та реконструкція об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства; будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів; будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян; будівництво та розвиток мережі метрополітенів; придбання вагонів для комунального електротранспорту; збереження та розвиток історико-культурних місць та заповідників; розвиток дорожнього господарства; придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги тощо [3].

Однак заплановані надходження до бюджету розвитку із року в рік не виконувалися. Враховуючи, що кошти цього бюджету формують місцеву соціальну інфраструктуру, невиконання плану означає недофінансування соціальної сфери та соціальної інфраструктури.

У 2014-2015 рр. в бюджетному і податковому законодавстві України відбулись зміни, які суттєво вплинули на фінансову базу місцевого самоврядування, в тому числі, на процес формування і використання бюджету розвитку. Так, аналіз виконання бюджету крупного промислового міста Дніпро свідчить, що різке зростання обсягу бюджету розвитку у 2015 р. відбулось завдяки передачі значної суми коштів із загального фонду місцевого бюджету до бюджету розвитку, що суттєво змінило ситуацію із фінансуванням видатків розвитку. Бюджетні кошти було витрачено на проведення капітального ремонту у школах, дошкільних закладах, будівництво дитячих майданчиків тощо.

У структурі видатків місцевих бюджетів України найбільшу частку займають видатки на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення. Незважаючи на це, медичне обслуговування населення знаходилося в катастрофічному стані, скоротилася середня тривалість життя, зменшилася народжуваність, поширювалися процеси депопуляції. Однією з основних причини низької якості охорони здоров'я в Україні є неефективне витрачання коштів. Загальну площу всіх медичних закладів в Україні можна порівняти з площею Естонії. Всі ці заклади наразі мають утримуватись, ремонтуватись та опалюватись коштом платників податків. Застаріла модель фінансування медицини передбачала спрямування бюджетних коштів на утримання медичної інфраструктури, а не на

відшкодування фінансових ризиків громадян у разі хвороби. Тобто по суті фінансувалися приміщення, незалежно від кількості пацієнтів, замість того, щоб фінансувати саме медичні послуги. Тому на сьогодні одним з пріоритетів в Україні є проведення реформи системи охорони здоров'я, головна мета якої – покращення якості медичних послуг, підвищення заробітної плати медикам, запровадження страхової медицини, збільшення автономії лікарень тощо.

У цілому зміни в Бюджетному кодексі України, пов'язані з бюджетною децентралізацією в країні, спрямовані на те, щоб замінити систему балансування доходів і витрат на нову систему вирівнювання податкоспроможності території.

До запровадження реформи близько 70 % податків забирались до центрального бюджету і потім уже розподілялись на потреби областей, мета ж запропонованої бюджетної децентралізації полягає в тому, щоб 65 % зібраних податків залишати на місцях і 35 % – вилучалися в бюджет держави на виконання делегованих повноважень [4]. Отже, бюджетна децентралізація передбачає більш ефективне управління соціальною інфраструктурою та пов'язана з енергоефективністю, будівництвом, розпорядженням земельними ресурсами тощо.

У складних сучасних умовах важливим джерелом фінансування соціальної інфраструктури став державний фонд регіонального розвитку. Аналіз затвердженого переліку інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку у 2015-2016 рр., зареєстрованого органами Державної казначейської служби станом на 1 січня 2016 року, свідчить, що переважна їх більшість – проекти зміцнення соціальної інфраструктури (табл.1).

Таблиця 1

**Окремі інвестиційні проекти соціальної інфраструктури, що реалізуються в Дніпропетровській області за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку**

Об'єкт інвестування	Проект/ програма	Проектна вартість, тис. грн.	
		2015	2016
водопостачання, с. Петрове, смт Софіївка до межі Запорізької сільської ради Софіївського району	будівництво	19589,821	-
Могилівський пансіонат геріатрії, с. Могилів Царичанського району	реконструкція, посилення фундаментів	3112,501	-
школа по вул. Центральній, 61, с. Почино-Софіївка Магдалинівського району	реконструкція	1572,373	-
дошкільний заклад, с. Василівка Солонянського району	реконструкція	807,099	-
дошкільний заклад “Оксанка”, с. Вербки Павлоградського району	реконструкція	7351,068	-
сільський клуб сільської громади Привовчанської сільської ради Павлоградського району	модернізація	200,000	-
сільського будинок культури с. Богуслав Павлоградського району	модернізація	200,000	-
водогін, м. Верхівцеве Верхньодніпровського району (водопостачання північної сторони міста)	реконструкція	-	4280,294
дитячий садок № 2 “Теремок” у с. Богданівка Павлоградського району	реконструкція	-	10000,00 0
дитячий садок-ясла, смт Новопокровка Солонянського району	реконструкція покрівлі	-	1295,433

Джерело: складено за даним офіційного сайту <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>

Програми і проекти, що реалізуються за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку, підлягають співфінансуванню з місцевих бюджетів (на рівні 10%).

Водночас, якщо загальна сума реалізації проектів у 2015 р. складала 177351,024 тис. грн., то у 2016 р. вона знизилася більш ніж в 1,8 рази і складала 96317,315 тис. грн., що підтверджу певні зрушення у зміцненні ролі бюджету розвитку місцевих бюджетів. У цілому за інвестиційними програмами і проектами регіонального розвитку розподілено 1,01 млрд. гривень державного фонду регіонального розвитку, загальний обсяг якого складає 3 млрд. гривень. До переліку включено 97 проектів освіти (338,5 млн. грн.), 40 - водопостачання та водовідведення (378,2 млн. грн.), 30 - охорони здоров'я та соціального захисту населення (144,4 млн. грн.), 23 - дорожньо-транспортної інфраструктури (77,2 млн. грн.), 12 - культури (24,2 млн. грн.), 7 - газо-, тепло-, енергопостачання (19,1 млн. грн.), 2 - спорту (8,6 млн. грн.) та інші об'єкти та заходи, в тому числі центри надання адмінпослуг, придбання транспорту - 8 проектів на суму 19,5 млн. грн. Зауважимо, що за часи незалежності близько 70% об'єктів соціальної інфраструктури було передано на баланси міських, сільських і селищних рад. За офіційними статистичними даними стан їх зносу коливається у межах 31-68 %. Тому у переліку проектів не лише у Дніпропетровській області, окремі з яких представлені у табл.1, а й в інших областях України переважна частина – реконструкція та модернізація об'єктів соціальної інфраструктури.

Поправки до Бюджетного та Податкового кодексів, ухвалені наприкінці 2014 р., і передача місцевим бюджетам низки податків і зборів мали б принести органам місцевого самоврядування в 2015 р. додаткові кошти у розмірі 45 млрд. грн. [8]. Реалізація першого етапу реформи бюджетної децентралізації за 2015 рік дала позитивні результати. Доходи місцевих бюджетів в 2015 р. становили 294,46 млрд. грн., що на 62,76 млрд. грн. більше ніж у 2014 р. Станом на 31.12.2016 р. доходи місцевих бюджетів становили 351,28 млрд. грн., що на 56,82 млрд. грн. більше ніж у 2015 р. Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів в 2015 р. збільшилися до 276,9 млрд. грн., що на 53,4 млрд. грн., або на 23,9% більше, ніж за 2014 р. (223,5 млрд. грн.). Збільшилися соціальні видатки: на охорону здоров'я (на 27,9%), соціальний захист і забезпечення (26,4%), освіту (17,6%), духовний та фізичний розвиток (на 6,9%). Позитивним показником слід зазначити зростання витрат на економічну діяльність органів місцевої влади до 19,1 млрд. грн., що більш ніж удвічі перевищує відповідний показник в 2014 р. (9,2 млрд. грн.). Найбільший обсяг коштів в 2015 р. за цією статтею був спрямований на розвиток дорожнього господарства у сумі 5,7 млрд. грн. в порівнянні з 3,1 млрд. грн. в 2014 р. Відповідно у загальній структурі зросла частка дорожніх витрат до 2,0% в порівнянні з 1,4% в 2014 р. Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів станом на 31.12.2016 р. виконано в сумі 371,71 млрд. грн., що на 94,8 млрд. грн., або на 34,2% більше, ніж за 2015 р. В 2016 р., як і в 2015 р., пріоритетами в фінансуванні залишилися соціальні видатки: освіта, соціальний захист і забезпечення; охорона здоров'я. Прослідковується позитивна динаміка в фінансуванні інших галузей соціальної інфраструктури на місцевому рівні. Так в 2016 р., порівняно з 2015 р., на 4,8 млрд. грн. збільшилося фінансування комунального господарства, майже вдвічі збільшилося фінансування транспортної галузі, майже на 15 млрд. грн. збільшилося фінансування інших галузей економіки.

Хоча за економічною класифікацією ситуація не зовсім втішна. Так найбільше коштів в 2016 р. витрачалося на виплату оплати праці – 117,8 млрд. грн., що на 12,1 млрд. грн. більше ніж в 2015 р., збільшилися в 2016 р., порівняно з 2015 р. на 3,2 млрд. грн. витрати на комунальні послуги. А от видатки на дослідження та регіональні програми в 2016 р. становили 6,9 млрд. грн., в 2015 р. – 9,3 млрд. грн., в 2014 р. – 11,5 млрд. грн., що вказує на стійку тенденцію до зниження, а це негативно відображається на розвитку соціальної інфраструктури [4; 5]. Таким чином, на сьогодні ще недостатньо відчутний вплив бюджетної децентралізації у аспекті збільшення видатків місцевих бюджетів на розвиток соціальної інфраструктури. Водночас, реформи тільки розпочалися і місцеві бюджети поступово нарощують власний фінансовий потенціал, зміцнюючи дохідну базу.

У зв'язку з реформуванням міжбюджетних відносин введено надання цільових субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання найважливіших державних функцій, а саме: фінансування освіти та охорони здоров'я, а також підвищення ефективності використання бюджетних коштів і досягнення цільових результатів. До органів місцевого самоврядування передано фінансування видатків на професійно-технічну освіту. Станом на 1 січня 2016 р. місцевими бюджетами отримано 44,1 млрд. грн. освітньої субвенції та 46,2 млрд. грн. медичної субвенції. Крім того, місцевим бюджетам перераховано субвенцій на підготовку робітничих кадрів у сумі 5,6 млрд. грн., а також субвенції на соціальний захист населення в сумі 63,3 млрд. грн. [4]. Субвенція на підготовку робітничих кадрів надається обласним бюджетам та місту Києву для фінансування державного замовлення на кваліфікованих робітників. Освітня субвенція може спрямовуватися на оптимізацію шкільної мережі. Також передбачено, що невикористаний залишок освітньої субвенції місцевий бюджет зможе використати в 2016 р. на оновлення матеріально-технічної бази шкіл та професійно-технічних навчальних закладів [6]. На 2015 р. Державний бюджет передбачав 43,7 млрд. грн. для освітньої субвенції та 5,8 млрд. грн. для субвенції на підготовку робітничих кадрів. На 2016 р. у Державному бюджеті заплановано витратити на освітню субвенцію 44,89 млрд. грн., що на 9,31% (4,61 млрд. грн.) менше, ніж у 2015 р. [7]

Зацікавленість громадськості, місцевого населення у розвитку – необхідна передумова виходу країни з економічної кризи. Тільки за умов створення нових робочих місць, зниження безробіття, залучення інвестицій, впровадження енергоефективних заходів, а також дієвого реформування державних фінансів, розширення меж бюджетної децентралізації, результативного та ефективного використання коштів місцевих бюджетів будуть створені умови для зростання економіки та відповідно розвитку соціальної сфери, отже соціальної інфраструктури.

Регулювання соціальною інфраструктурою повинно відповідати принципам бюджетної децентралізації. Тому основними умовами важливо комплексного розвитку соціальної інфраструктури на місцевому рівні є: 1) урахування місцевих чинників, що визначають обсяг і структуру потреб населення в послугах; 2) розробки і використання обґрунтованих нормативів з урахуванням особливостей населених пунктів; 3) досягнення оптимальних меж і внутрішньо-регіональних пропорцій у розвитку соціальної інфраструктури; 4) обґрунтоване визначення обсягів інвестицій в галузі соціальної інфраструктури та їх розподіл за підгалуззями; 5) узгодження будівництва об'єктів соціальної інфраструктури з потужностями будівельних організацій; ефективне витрачання коштів місцевих бюджетів, використовуючи принципи програмно-цільового бюджетування; стимулювання залучення соціально відповідального бізнесу для зміцнення соціальної інфраструктури на місцевому рівні, використовуючи фінансові механізми державно-приватного партнерства.

Водночас, слід зазначити, що отримання позитивного результату від сучасних економічних реформ (децентралізації бюджетних відносин, розширення бюджетних прав місцевих органів влади і надання самостійності в бюджетних повноваженнях регіонам та органам самоврядування) може бути досягнутий на основі повноцінної демократизації суспільних відносин та дієвої системи державного фінансового контролю [8].

Підводячи підсумки, зазначимо, що реалізація моделі соціального розвитку, в основі якої розвиток людського потенціалу, потребує ефективного фінансування галузей охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури і спорту, житлово-комунального господарства, соціального страхування та відповідної соціальної інфраструктури. У виконанні запланованих обсягів фінансування соціальної інфраструктури мають бути зацікавлені всі рівні влади. Провідна роль в цій ланці повинна належати територіальним органам управління і самоврядування, які повинні координувати діяльність всіх господарських структур, брати участь у формуванні соціальних програм, вирішувати питання місцевого оподаткування і розподілу коштів. Підвищення ефективності фінансування соціальної інфраструктури в

умовах бюджетного реформування та поглиблення фінансової децентралізації в умовах обмеженості бюджетних ресурсів потребує реального використання програмно-цільового бюджетування, впровадження ефективного контролю за цільовим і ефективним витрачанням бюджетних коштів, підвищення відповідальності органів місцевого самоврядування за результати рішень, залучення до реалізації соціальних програм соціально відповідального бізнесу.

#### **Література:**

1. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку : кол. моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. В. М. Новікова, д.е.н., проф. З. С. Сіройча. – Вінниця: П.П. Балюк І.П., 2015. – 384 с.
2. Ярошенко А.С. Проблеми розвитку соціальної сфери регіону / А.С. Ярошенко // Зб. наук. пр. Української академії банківської справи НБУ. – 2014. – С. 387-394.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Аналіз і оцінка реалізації бюджетної децентралізації в Україні [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/2242/>.
5. Бюджет України 2015: Статистичний збірник. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%.pdf>
6. Закон України „Про Державний бюджет України на 2016 рік” від 25.12. 2015 р. № 928-VIII. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>
7. Децентралізація дасть місцевим бюджетам у 2015 році 45 млрд. грн., – Інтерв'ю з Міністром фінансів України від 13 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://espreso.tv/news/2015/01/13/decentralizaciya\\_dast\\_miscevym\\_byudzhetam\\_u\\_2015\\_roci\\_45\\_mlrd\\_hrn\\_yaresko](http://espreso.tv/news/2015/01/13/decentralizaciya_dast_miscevym_byudzhetam_u_2015_roci_45_mlrd_hrn_yaresko)
8. Качула С.В. Розвиток програмно-цільового методу бюджетного планування в умовах децентралізації в Україні / С.В.Качула / Науковий вісник університету: Переяслав-Хмельницький. - Збірник наукових праць учених та аспірантів. – 2016. - Вип. 29/2. – С.546-553.

**Levchenko O.M.,**

Doctor of Economics, Professor

**Haidura H.M.**

Postgraduate

*Central Ukrainian National Technical University, Kropivnitskiy, Ukraine*

## **INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RESEARCH SECTOR OF EDUCATION INSTITUTION OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE**

**Левченко О.М.,**

д. е. н., професор

**Хайдуря Г.М.**

аспірант

*Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ДОСЛІДНИЦЬКОГО СЕКТОРА НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

*The purpose of this publication is to generalize and deepen the scientific approaches to defining the essence of the state regulation of the innovative development of the research sector of the higher education system (SRID RS HES); to develop the classification of the forms and models of the SRID RS HES; to explore the main areas of the SRID RS HES; to summarize the current national and international experience of using forms of the SRID RS HES to use it in the economy of Ukraine and Lebanon; to analyze and evaluate the features of the SRID RS HES the interregional and regional levels of the national economy; to develop the author's model of rating evaluation of the competitive positions of the universities oriented on the innovative development; to develop the strategic directions of the SRID RS HES in Ukraine; to develop the proposals for improving the organizational and economic bases (mechanism) of the adjustment of the SRID RS HES; to form the financial conditions for the innovative leading of the higher education institutions in terms of the research activity under conditions of the integration processes in the higher education system*

**Keywords:** *regulation mechanism, innovative development, forms and models of state regulation, research sector of the higher education*

*Метою публікації є розробка теоретичних положень, методичних підходів та науково-практичних рекомендацій стосовно формування та використання механізму державного регулювання інноваційного розвитку дослідницького сектора системи вищої освіти (ІР ДС СВО) України.*

**Ключові слова:** механізм регулювання, інноваційний розвиток, форми та методи державного регулювання, дослідницький сектор системи вищої освіти

Сучасне розуміння сутності інновацій полягає у реалізації науково-методичного та практичного підходу, в основу якого покладається універсалізація процесу оновлення, перетворення традиційної діяльності у будь-якій сфері діяльності, що полягає у заміні складових елементів більш довершеними або їх збагаченні принципово новими з метою розв'язання суперечностей між бажаним та реальним станом об'єкту управління. Інноваційний сегмент національної економіки – сукупність видів суспільної діяльності, що не беруть прямої участі у створенні матеріальних благ, але продукують неуречевлені споживчі вартості, що є необхідними для функціонування матеріального виробництва. Одним з найважливіших елементів національної інноваційної системи України є сукупність науково-дослідницьких підрозділів навчальних закладів системи вищої освіти (НДП НЗ СВО).

Методологічні основи дослідження особливостей функціонування НДП НЗ СВО та їх державного регулювання системно розглядають у своїх працях українські вчені О. Амоша, Л. Антошкіна, Т. Боголіб, Н. Верхоглядова, В. Геєць, О. Грیشнова, І. Каленюк, О. Романовський та ін. [1-6; 9;10]. Різноманітні аспекти інноваційного розвитку закладів вищої освіти розглядають Дж. Алден, Ф. Альтбах, Г. Беккер, А. Біркс, М. Гіббонс, А. Мертен [8; 11-17]. Та все ж проблеми інноваційного розвитку НДП НЗ СВО, що базується на залученні високих технологій, врегульовується за умов постійного посилення рівня глобальної конкуренції, стратегічного переходу до постіндустріальної економіки знань – в науково-методичному плані є недостатньо розробленими. Посилення наукових, організаційних, економічних засад інноваційного розвитку дослідницького сектора СЗВО України вбачається у подальшому розвитку стратегічних напрямів державного регулювання процесів, становленні його організаційно-економічного механізму, всебічному забезпеченні фінансових умов інноваційного лідирування дослідницьких підрозділів вітчизняних університетів.

У ході дослідження сформульовано визначення категорії НДП НЗ СВО як сукупності підрозділів ВНЗ III-IV рівнів акредитації, що здійснюють наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, трансфер технологій в межах організації діяльності системи провайдерів освітніх послуг, що мають за мету реалізацію дослідницької компоненти у процесі забезпечення якості вищої освіти. Теоретичне узагальнення змісту категорії “інноваційний розвиток науково-дослідницького сектора навчальних закладів системи вищої освіти” (ІР НДС НЗ СВО) дозволило сформулювати визначення сутності його державного регулювання як практичного організаційного, адміністративно-розпорядного впливу органів державного управління на відносини, процеси та структурні елементи національної економіки (НЕ), що охоплюють сферу науково-дослідницької діяльності НЗ СВО, з метою їх упорядкування, збереження та перетворення форм, котрий опирається на владні повноваження держави, створює умови для тривалого та безпроблемного функціонування з метою отримання очікуваних значимих соціальних та економічних результатів.

В основу державного регулювання ІР НДС НЗ СВО, що лише за певних умов набуває ознак довершеної системності і функціонує як багаторівнева, ієрархічна, частково саморегульована, потребує прогнозування та регулювання довгострокового економічного розвитку сукупність взаємопов'язаних елементів, повинен покладатись процес планомірного розвитку НДС у складі комерційної, маркетингової та інвестиційної складових їх цілісного інноваційного потенціалу, а також сукупність методів розв'язування задач розробки стратегії, механізмів, інструментів та форм розвитку дослідницької активності з можливістю отримання результатів світового рівня та їх подальшого використання у профільній (освітній) діяльності.

У якості стратегічних напрямів діяльності органів державного управління (ОДУ) у процесі реалізації ними регуляторної функції, у тому числі стосовно НДС НЗ СВО, розглядається: створення та реалізація законодавчої бази та правового поля вільного розвитку суб'єктів економічного процесу, що поєднується з контролем дотримання ними нормативно-правових актів; створення та забезпечення умов здійснення сумлінної конкуренції засобами регулювання цінової політики; вибіркоче стимулювання виробників стратегічно важливих товарів (послуг); здійснення ефективної соціальної політики засобами регулювання рівня зайнятості населення, розподілу ресурсів і доходів між індивідами; проведення ефективної державної політики адаптації суб'єктів діяльності до зміни кон'юнктури на ринках, в т. ч. створення сприятливих умов для активізації виробничої діяльності.

Державне регулювання IP НДС НЗ СВО здійснюється на основі: прямого адміністративного впливу у формі регулятивних приписів зі статусом обов'язкового виконання, що має за мету оперативне отримання економічного результату (платежі, відрахування, закупівлі); непрямих методів створення умов для самостійного вибору об'єктами управління варіантів дій, що відповідають стратегічній меті економічної політики держави (програмування, інформування).

На основі аналізу досвіду регулювання IP НДС НЗ СВО зроблено висновки про придатність використання конкретної форми прямого, непрямого або проміжного варіанту втручання ОДУ у процес в залежності від позиціонування ними ступеня та обсягу участі у розвитку перспективних технологій, а також зацікавленості у їх поширенні у підприємницькому секторі НЕ. Лише ті напрями державного регулювання IP НДС національної СВО, які гарантують реалізацію завдань його реформування і передбачають реорганізацію системи управління дослідницькою діяльністю, перетворення університетів у інноваційно активні конкуруючі установи, які ефективно та динамічно пов'язані з ринком праці, адаптовані до вимог світового та європейського освітньо-наукового простору та в перспективі повноцінно інтегрують з ними, здатні забезпечити досягнення поставленої мети: забезпечити безумовне лідерство в науці, реалізацію цільових проектів, що охоплюють всі стадії науково-виробничого процесу; сприяти розвитку інноваційної інфраструктури, адаптації досягнень світового НТП; забезпечувати поширення інновацій, створювати сприятливе інноваційне середовище для раціоналізації структури НЕ у відповідності до вимог постіндустріальної моделі її функціонування.

Для встановлення ступеня результативності заходів державного регулювання IP НДС НЗ СВО в масштабах НЕ, їх впливу на формування результуючих показників функціонування інноваційної економіки, нами запропоновано використовувати методіку формування субрахунку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) в структурі сателітного рахунку освіти України.

З метою здійснення аналізу та оцінювання особливостей регулювання IP НДС НЗ СВО на міжрегіональному та регіональному рівнях видається за доцільне розробити модель рейтингового оцінювання (МРО) конкурентних позицій ВНЗ, що орієнтовані на інноваційний розвиток. МРО ґрунтується на уточненні та конкретизації показників, що пов'язані з IP НДС НЗ СВО міжнародних рейтингів на рівні окремих країн (The Global Competitiveness Report, The Global Innovation Index, European Innovation Scoreboard, Doing Business, QS HESS Ranking, Bloomberg Innovation Index), їх адаптації та поширенні на новий клас об'єктів, якими визначено інноваційно орієнтовані ВНЗ у розрізі окремих регіонів України (із використанням принципів засад визначення інноваційно активних ВНЗ за методологією розрахунку субіндексу Research Performance Ranking індексу рейтингування провідних університетів світу Round University Ranking, показників Шанхайського академічного рейтингу, THE World University Ranking Version, Thomson Reuters, Webometrics тощо) [7, 16].

Змістове перетворення науково-дослідницької діяльності сукупності ВНЗ на оновлених засадах у ході здійснення діяльності ОДУ у сфері ІР НДС НЗ СВО передбачає чітке формулювання мети, завдань, принципів, деталізованого змісту, моніторингу та аудиту розроблених показників оцінювання ступеня досягнення мети реформування. Крім задоволення традиційних аналітичних потреб ОДУ, моніторинг та аудит показників функціонування НДС НЗ СВО також виступає елементом регулювання діяльності ВНЗ на мезоекономічному рівні – регіональних освітніх комплексів, громадських об'єднань університетів (наприклад, гуманітарних, технічних), інноваційно-освітніх кластерів (ІОК), технопарків, технологічних платформ тощо.

Певні особливості притаманні процесам державного регулювання ІР НДС НЗ СВО для випадку участі ВНЗ у діяльності технологічних платформ (ТП). Концентруючи інтелектуальні зусилля та фінансові кошти фінансових агентів – бюджетних установ та фінансово-промислових груп/приватних структур – на пріоритетних, “фокусних” технологіях, що розвиваються в рамках ТП, ОДУ отримують можливість непрямого регулювання їх діяльності шляхом застосування фінансових методів, важелів, нормативно-правового впливу та інформаційно-методичного забезпечення. Основним механізмом залучення коштів інвесторів недержавного сектору при цьому виступає державно-приватне партнерство, що здійснюється під егідою ОДУ з можливістю застосування різноманітних форм податкового стимулювання інноваційної активності партнерів.

Фінансовий механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності для випадку участі ВНЗ у діяльності ІОК як на стадії реалізації НДДКР, так і на стадії “start up”, передбачає створення інноваційного виробничого підприємства з розмежуванням джерел залучення і повернення коштів. Особливості фінансового механізму регулювання участі ВНЗ у функціонуванні ІОК визначаються особливостями методів залучення коштів. Такою ж різноманітністю відрізняються варіанти повернення коштів.

Необхідними умовами ефективного управління процесно-орієнтованим підходом до нарощування інвестиційної привабливості сектору науково-дослідницької діяльності ВНЗ, що, на відміну від чинного порядку, у повній мірі відповідає сучасним реаліям обмеженого фінансування за рахунок коштів державного бюджету та необхідності краутфандингу за рахунок коштів приватних інвесторів визначено: використання обов'язкових процедур оцінювання загальної ефективності кожної окремої новації, що розроблена ВНЗ; розрахунок комерційної ефективності для закладів вищої освіти в цілому та її конкретних розробників; визначення організаційно-економічного механізму запровадження новації (інноваційного проекту); встановлення рівня комерційної ефективності інвестиційного проекту для замовника; оцінювання ступеня ймовірності реалізування варіантів підтримки інвестиційного проекту; написання, за звичайною методикою, бізнес-плану реалізації потенційно прибуткового процесу інвестування комерційної новації.

### Література:

1. Amosha, O., Zemliankin, A., Moiseiev, H. (2007). Suchasni pidkhody shchodo zdiisnennia vzaiemodii akademichnoi nauky, osvity i promyslovoho vyrobnytstva [Current approaches to implement the interaction of academic science, education and industrial production]. *Ekonomika i derzhava. – Economy and state*, 3, 4-7 [in Ukrainian].
2. Antoshkina, L.I. (2005). *Ekonomika vyshchoi osvity: tendentsii ta perspektyvy reformuvannia* [Economics of Higher Education: Trends and prospects for reform]. – Kyiv: Vydavnychiy dim “Korporatsiia” [in Ukrainian].
3. Boholib, T.M. (2006). *Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v transformatsiyni period* [Financial support for the development of higher education in the transformation period]. – Kyiv: Osvita Ukrainy [in Ukrainian].
4. Verkhohliadova, N.I., Cherednychenko, O.M., Venhierova, V.Iu., & Ivanykova, N.A.. (2005). *Ekonomichniy vymir konkurentospromozhnosti vyshchoi osvity* [The economic dimension of competitiveness of higher education]. Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita [in Ukrainian].
5. Hrishnova, O.A. (2001). *Liudskyi kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiinoyi pidhotovky* [Human capital: formation in education and training]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
6. Kaleniuk, I.S. (2012). *Rozvytok vyshchoi osvity ta ekonomika znan* [The development of higher education and the knowledge economy]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].



7. Levchenko, A., Haidura, H. (2015). Sovremennyye tendentsii ekonomicheskogo regulirovaniia innovatsionnogo razvitiia sistemy vysshego obrazovaniia [Current trends of economic regulation of the innovation system of higher education development]. Administrarea Publica. – Public Administration, №4(88), 70-74. [in Russian].
8. Popper, K. (1983). Logika i rost nauchnogo znaniia. Izbrannyye raboty [Logic of Scientific Discovery. Selected works]. Moskva: Progress [in Russian].
9. Romanovskiy, O.O. (2012). Innovatsiina diialnist doslidnytskykh pidpriemnytskykh universytetiv SSHA [Innovation activity of business research universities in the USA]. Kyiv.: Vyd-vo KNUTD [in Ukrainian].
10. Heiets, V. (Ed.). (2006). Ukraine in terms of knowledge economy. Kyiv: Osnova [in Ukrainian].
11. Alden, J., & Lin, G. (2004). Benchmarking the Characteristics of a World-Class University: Developing an International Strategy at University Level. London: Leadership Foundation for Higher Education, 2004. [in English].
12. Altbach, Ph.G. (2003). The Costs and Benefits of World-Class Universities: An American's Perspective. Hong Kong: Hong Kong America Center, Chinese University of Hong Kong [in English].
13. Becker, G.S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. Journal of Political Economy, 70, 5, 2, 9-49. [in English].
14. Birks, A.-E. (2012). Research clusters as a determinant of Research University Development. The Journal of Research Administration, 44(2). [in English].
15. Gibbons, M., Limoges, C., & Nowotny H. et al. The New Production of Knowledge: Science and Research in Contemporary Societies. London: SAGE [in English].
16. Levchenko, O.M., & Haidoura H.M. (2015). Theory and practice of the financial regulation relevant to innovative development of high school. International Journal of Management (IJM), 6, 10. Retrieved from: <http://www.iaeme.com/IJMIssues.asp?JType=IJM&VType=6&IType=10>. [in English].
17. Merten, A. (2008). Building a Global University. The Future of the research University: Meeting the Global Challenges of the 21st Century. kauffman.org. Retrieved from: [http://www.kauffman.org/~media/kauffman\\_org/research%20reports%20and%20covers/2008/11/planck\\_book\\_110408.pdf](http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2008/11/planck_book_110408.pdf). [in English].

**Lisyuk V.M.,**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Shlafman N.L.,**

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

*Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine*

**Oliynyk N.M.**

Ph.D., Associate Professor

*Kherson National Technical University, Ukraine*

## **THE ROLE OF SUBCONTRACTION IN THE DEVELOPMENT OF INTERREGIONAL COOPERATION IN THE MARKETS OF FOOD INDUSTRY**

**Лисюк В.М.**

д.е.н., проф.

**Шлафман Н.Л.**

д.е.н., с.н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна*

**Олійник Н.М.**

к.т.н., доцент

*Херсонський національний технічний університет, Україна*

## **РОЛЬ СУБКОНТРАКТАЦІЇ У РОЗВИТКУ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ КООПЕРАЦІЇ НА РИНКАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

*The prerequisites and role of the subcontracting mechanism in the development of interregional cooperation, in particular, in the food industry markets, are considered in the article.*

**Key words:** *the subcontracting mechanism, interregional cooperation, market, food industry.*

*У статті розглянуті передумови та роль механізму субконтрактації у розвитку міжрегіональної кооперації, зокрема, на ринках харчової промисловості.*

**Ключові слова:** *механізм субконтрактації, міжрегіональна кооперація, ринок, харчова промисловість.*

Питання міжтериторіального партнерства та співробітництва набуває особливого значення у контексті децентралізації - широкомасштабної реформи на шляху розвитку економіки регіонів. У такому сенсі паралельно має відбуватись посилення економічної активності регіонів, яка певним чином залежить від ступеню їх автономності в частині економічного регулювання.

Міжтериторіальне партнерство (співробітництво) представляє собою особливу форму взаємодії територіальних громад. Метою такого міжрегіонального партнерства, є досягнення певних спільних цілей підвищення якості життя громадян та соціально-економічного економічного зростання регіону [1, с. 81]. Важливою для регіонального розвитку є така особливість міжрегіонального співробітництва є те, що до нього залучаються не лише органи регіональної та місцевої влади а й представники приватного сектору, підприємці, суб'єкти господарювання, науки та інші зацікавлені суб'єкти. Залежно від рівнів адміністративно-територіальних одиниць, які приймають участь у міжрегіональному співробітництві, відрізняють наступні його різновиди: *міжмуніципальне партнерство* – співробітництво територіальних громад базового рівні – на рівні муніципалітетів; *субрегіональне партнерство* – співпраця територіальних громад, об'єднаних в субрегіон в рамках однієї адміністративно-територіальної одиниці (регіону, області, держави); *міжрегіональне партнерство* – співпраця регіонів адміністративно-територіальних одиниць мезорівня; *ринкове співробітництво* – співробітництво між суб'єктами одного ринку, що приймають участь у виробництві та просуванні продукції (послуги) на ринку, територіальні межі якого розповсюджуються на два або більше регіони (області), особливою формою якого є кооперація; *транскордонне партнерство* – співпраця між територіальними громадами двох або більше держав.

Отже міжтериторіальне співробітництво передбачає об'єднання територіальних зусиль та ресурсів (виробничих, фінансових, кадрових, матеріальних, земельних, інформаційних тощо) з метою отримання спільної вигоди. Світова практика свідчить, що найчастіше таке організаційне об'єднання ресурсів різних регіонів відбувається у таких сферах, як: виробництво, обмін і споживання товарів однакового попиту у різних регіонах, зокрема, продовольчих товарів; а також у таких сферах, як: транспорт і дорожнє господарство, спільне використання природних ресурсів та об'єктів, особливо, якщо вони розташовані на межі двох або більше регіонів (як приклад, можна навести проблеми з Тілігульським лиманом, розташованим на межі Одеської і Миколаївської областей, і є об'єктом спору між областями щодо часток бюджетних витрат на його підтримання), розвиток комунальної інфраструктури, передусім, спрямований на енергозабезпечення, збір та утилізацію твердих побутових відходів (достатньо актуальної сьогодні для України проблеми, яку силами одного регіону дуже важко вирішити), тощо. В цьому плані посилення міжтериторіальної взаємодії, іноді необхідно у випадку певної регіональної спеціалізації, наприклад, промислові або сільськогосподарські регіони, або регіони з наявними природними ресурсами, потреба в яких виникає у інших регіонів (вугільні шахти, граніти і пісчані кар'єри, ліси тощо). Відповідно, виникає необхідність у збалансованому зустрічному постачанні товарів (ресурсів) з одного регіону, де вони наявні, в інші, з незадоволеним попитом на них. У зв'язку з цим, у свою чергу, виникає необхідність в організації оптимальних логістичних ланцюгів міжрегіональних товарних потоків. А це, в свою чергу, потребує створення відповідної інституціональної бази, яка сприяла б ефективному міжрегіональному товароруху. Економічними перевагами організації такого міжтериторіального партнерства є: зменшення виробничих витрат (на одиницю продукції) та забезпечення заощадження коштів за рахунок збільшення обсягів виробництва та масштабу товарообміну; стримування цінового зростання за рахунок розширення споживчого ринку; підвищення гарантованого забезпечення необхідними товарами та послугами населення регіонів – партнерів; підвищення обсягу власних інвестиційних ресурсів регіонів-партнерів за рахунок їх більш мобільного розміщення; подовження логістичних ланцюгів доданої

вартості товарів, що мають взаємне обертання на регіональних ринках та об'єднують в собі різні галузі економіки: видобувну, сільськогосподарську, виробничу, торгівельну, фінансову тощо [2, С. 359-361].

Сутність міжтериторіального партнерства полягає, у першу чергу, у практичному застосуванні відомих економічних принципів і підходів, зокрема, агломераційного, і масштабних ефектів, які дозволяють досягти вищого рівня ефективності, продуктивності та синергії регіональним економічним системам, а отже, з рештою, і вищої їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Значним фактором впливу на активізацію міжрегіональних зв'язків є активізація процесів взаємодії малих, середніх і великих підприємств, які діють на ринках регіонів-партнерів. Ефективною формою взаємодії між цими підприємствами є виробнича кооперація, отже, саме через кооперацію, відбувається лівова частка міжринкових (виробничих) зв'язків. Однак, у цій сфері сьогодні існують наступні проблеми:

- недолік інформації про виробничі можливості промислових підприємств і ступеню їх участі у виробничій кооперації;

- нерозвиненість прикладних послуг (інформаційних, консультативних інжинірингових, проектних, маркетингових та інших) для підприємств, зацікавлених у субконтрактації;

- недостатня інформованість і компетентність менеджменту підприємств у питаннях субконтрактації. При цьому низький інтерес до питань субконтрактації з боку багатьох підприємств викликаний недостатньою підготовкою кадрів;

- відсутність механізму стимулювання участі підприємств у процесах виробничої кооперації. В даний час розвитку цих процесів практично ніяк не сприяють заходи промислової політики, податкові стимули, тощо;

- відсутність координації в роботі різних структур підтримки промисловості на державному і регіональному рівні [3, с. 142-148].

Особливо ці недоліки посилюються при розташуванні підприємств-партнерів у різних адміністративних регіонах, тому необхідно створення системи ефективної взаємодії підприємств малого, середнього і великого бізнесу, спрямованої на збільшення обсягів випуску конкурентоздатних товарів і послуг, прискорення товарообігу між регіонами і, як наслідок, на зміцнення економіки країни. При цьому одним з найбільш дієвих і сучасних методів, що дозволяє підприємствам досягти високої ефективності виробництва завдяки раціональному використанню наявних виробничих потужностей і більш ефективному використанню ресурсів, є механізм субконтрактації – типу угоди, у ході якої одне підприємство (контрактор) доручає іншому (субконтрактору) здійснити виготовлення деякої продукції відповідно до наданих вимог. Хоча субконтрактні відносини можуть мати місце в різних галузях промисловості, найбільше поширення вони одержали в машинобудуванні, у таких секторах, як автомобілебудування, виробництво устаткування для залізничного транспорту, верстатобудування, а також у радіоелектронній і електротехнічній промисловості. У багатьох випадках підприємства з вертикальною інтеграцією страждають від неоптимального використання виробничих потужностей у певних точках виробничого циклу. Поділ того самого процесу між різними спеціалізованими підприємствами, що користаються фінансовою, управлінською і оперативною самостійністю, змушує кожне з них боротися за повне використання своїх ресурсів. В Україні субконтрактація не отримала належного розвитку, оскільки завдання більш раціонального розвитку були витіснені більш актуальними проблемами – виживанням підприємств. І лише останнім часом вона починає розвиватися в тих галузях, де активно функціонує великий бізнес.

На жаль, у такій важливій галузі, як українська харчова промисловість, субконтрактація не отримала належного розвитку. А, втім, для цього є певні передумови і необхідність, тому що виробники сировини для харчових переробних підприємств (мол-, сир-, хлібзаводів, консервних і ін.) – це сільськогосподарські фермерські господарства, серед

яких переважають малі та середні. Але сьогодні у відносинах між сировинним і переробним секторами ринку продовольчої продукції існують певні проблеми, пов'язані з: ціноутворенням, нераціональною логістикою постачання, якістю сировини, тощо, які успішно може зняти впровадження механізму субконтрактації.

#### **Література:**

1. Теориторіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів. – Проект USID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність». – Київ, 2012. – 188 с.
2. Інституційні механізми капіталізації регіонів Українського Причорномор'я: монографія / За наук. ред. Б.В.Буркинського. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2014. – 520 с.
3. Шлафман Н.Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору / Н.Л.Шлафман. – Херсон: ХНТУ, ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 284 с.
4. Лисюк В.М. Перспективи розвитку регіонального виробничого комплексу у секторальному та ринковому розрізі // «Соціально-економічний розвиток українського Причорномор'я: виклики і можливості». – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2016. – 804 с. [С. 222-370].
5. Лисюк В.М. Зовнішньоекономічні чинники конкурентоспроможності регіону // «Формування конкурентоспроможної економіки регіонів українського Причорномор'я». – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2013. – 492 с. [С.305 – 328].
6. Шлафман Н.Л. Інтернет-технології забезпечення механізму субконтрактації у промисловості // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – №1(26). – 2008. – С.86-88.

**Sadchenko E.V.,**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Anderson V.N.**

Ph.D. in Economic and Social Geography, Associate Professor

*Odessa I.I. Mechnikov National University*

### **PROBLEMS OF MODERN TENDENCIES OF MANAGEMENT OF MIGRATION PROCESSES AND GLOBALIZATION**

**Садченко Е.В.**

д.э.н., профессор

**Андерсон В.Н.**

к.г.н., доцент

*Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова, Украина*

### **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ**

*The main current trends of migration processes are considered in the article. Migration theories are described, on which most empirical research is currently being built and the construction of models of state management of migration processes is based.*

**Keywords:** *migration, immigration, emigration, globalization, trends, sustainable development.*

*В статье рассматриваются основные современные тенденции миграционных процессов. Описаны теории миграции, на которых в настоящее время строится большинство эмпирических исследований и основывается построение моделей государственного управления миграционными процессами.*

**Ключевые слова:** *миграция, иммиграция, эмиграция, глобализация, тенденции, устойчивое развитие.*

Миграция выступает своеобразным показателем социо-эколого-экономического развития страны или региона, которые создают условия благоприятные не только для населения своей страны, но и для других людей. Переселение людей из одной страны в другие страны называется эмиграцией, а приток людей в страну из других стран - иммиграция. Миграции оказывают большое влияние на структуру населения, на рынок труда, так как перераспределяет население по территории, позволяет более эффективно реализовать трудовой потенциал страны, за счет притока новой рабочей силы и специалистов из других стран. Все регионы Украины по-разному вовлечены в миграционный процесс, поэтому анализ причин, современных тенденция данных процессов и построение моделей государственного управления миграционными процессами являются актуальными.

Сложившиеся в современных условиях социально-экономические проблемы определяют развитие различных социально-экономических рисков, влияющих на воспроизводство человеческих ресурсов. О проблемах, связанных с международной миграцией, в том числе трудовой, написано множество монографий и статей в разных странах мира. В целом можно говорить о становлении новой научной дисциплины - миграциологии, изучающей весь спектр проблем и отношений в сфере миграционной подвижности населения. При этом любой национальный автор публикаций о миграционных процессах освещает их с учетом интересов, возможных выгод и издержек для собственной страны.

Современный этап развития мировой экономики имеет тенденцию перехода к информационному обществу, где информация выступает товаром, но такой переход возможен только в условиях достаточного обеспечения общества материальными благами. Поэтому информация это тот товар, который будет способствовать развитию миграционных передвижений, а для этого необходимы новые подходы к теории миграционных процессов.

Целью настоящей статьи является рассмотрение современных социально-экономических тенденций миграционных процессов в условиях глобализации для обеспечения постоянного воспроизводства человеческого капитала.

Миграция может препятствовать или содействовать экономическому развитию страны, способствуя переселению квалифицированных кадров (проблема так называемой «утечки мозгов»), молодых энергичных рабочих, уменьшая тем самым возможности для дальнейших позитивных социальных и экологических изменений.

Таким образом, миграция направлена на передачу из менее развитой страны в более развитую самого ценного ресурса - человеческого потенциала (человеческого капитала). Основными современными тенденциями миграционных процессов являются:

- появление новых типов мигрантов, увеличивается разнообразие их социокультурных характеристик, в первую очередь, речь идет о миграции высококвалифицированной рабочей силы. В настоящий момент одним из главных условий экономического развития и средством получения прибыли для компаний становится увеличение интеллектуального потенциала компании, как одного из ключевых ресурсов хозяйственного механизма;

- увеличение объемов и расширение географии миграции. В настоящее время в мире насчитывается около 175 млн мигрантов, т. е. почти 3% населения нашей планеты проживают в странах, не являющихся их родиной. В миграционный оборот втянуто 218 стран мира. Всего за 5 лет в более развитые регионы мира перебрались почти 12 млн человек, т. е. из менее развитых регионов выезжали примерно по 2,3 млн человек ежегодно. Наибольшее число мигрантов переехало в Северную Америку (ежегодно туда направлялись 1,4 млн человек), в Европу (по 0,8 млн человек ежегодно) и в Океанию (хотя значительно меньше — по 90 тыс. ежегодно). По данным ООН, наибольшее количество мигрантов в 2000 г. проживало в США (35 млн), Германии (7 млн), Франции (6,3 млн), Индии (6,2 млн), Канаде (5,8 млн), Саудовской Аравии (5,2 млн), Австралии (4,7 млн), Великобритании (4 млн), Израиле (2,3 млн) [1].

- расширение вынужденной миграции. По оценкам специалистов, в общей сложности около 50 млн. человек в мире могут на сегодняшний день считаться жертвами вынужденного перемещения;

- увеличение доли женщин в общем миграционном процессе. Хотя женщины всегда составляли достаточно большую часть мигрантов, их доля за последнее время увеличилась до 48%;

- многие страны используют эмиграцию для решения проблем занятости у себя в стране. Это означает фактическое правительственное участие в привлечении рабочей силы из других стран или регионов, регулирование действий неправительственных организации или просто невмешательство в отношении спонтанных передвижений. Некоторые азиатские

страны даже создали специальные агентства по управлению трудовой эмиграцией. Однако регулирование трудовой эмиграции часто бывает неэффективным, т. к. большое количество эмигрантов перемещается незаконно. Это, в свою очередь, позволяет принимающей стороне не соблюдать никаких обязанностей по отношению к ним.

Миграционная политика любой страны должна включать: концепцию, которая будет представлять фундамент миграционной политики, систему взглядов, определяющих границы правового, этического и идеологического пространства, в рамках которого могут формироваться программные документы по миграции населения и другим направлениям государственного регулирования социо-демографических процессов. Концепция миграционной политики, если она выступает правовым документом регионального уровня, включает принципы, согласно которым должно осуществляться регулирование миграционных процессов во всех субъектах Украины. Подобные документы регионального уровня должны соответствовать основополагающим положениям Концепции миграционной политики стран. Основными элементами Концепции миграционной политики, помимо принципов, определяющих правовое и этическое пространство, в рамках которого допустимо воздействие на миграционные процессы, являются цель, обусловленные ею задачи по всем направлениям миграционной деятельности, приоритеты и механизмы осуществления политики. Исходным при этом является обоснование цели миграционной политики. Для этого возможны разные подходы:

- с позиции обеспечения развивающейся экономики трудовыми ресурсами;
- с позиции характера демографического развития (миграция как компенсатор естественной убыли населения);
- с позиции геополитических интересов государства, его национальной безопасности.

Эти и иные подходы могут использоваться либо самостоятельно, либо одновременно с другими. Миграционная политика носит территориально-дифференцированный характер. Поэтому в разных местностях существуют разные миграционные проблемы, а следовательно, цели миграционной политики и направления их достижения различны. Соподчиненность целей и дифференциация их по стадиям миграционного процесса, а также по видам миграции и ее направлениям определяют их многоплановость и территориальные различия.

Можно выделить ряд главных и второстепенных факторов, способствовавших активизации притока мигрантов в Европу. Среди главных причин усиления миграционных потоков принято называть интенсификацию военных конфликтов на Ближнем Востоке и в ряде стран Африки. Так, бегущие в Европу граждане Сирии одновременно и спасаются от террористической группировки «Исламское государство», и уклоняются от призыва в сирийскую армию. В то же время, беженцы из стран Африки чаще выбирают в качестве места назначения Европейский Союз по причине большой диспропорции экономического развития между европейским и африканским континентами. Также важным является тот факт, что в глазах среднестатистического мигранта из вышеуказанных регионов Европа выглядит местом, в котором все необходимое предоставляется беженцам бесплатно.

Среди второстепенных причин можно выделить ряд моментов, связанных, прежде всего, со способами и путями проникновения беженцев в Европейский Союз. Также среди второстепенных факторов способствовавших возникновению миграционного кризиса, стоит выделить еще и тот, что политика принятия в состав Европейского Союза новых стран и присоединение их к Шенгенскому соглашению способствовали одновременно ликвидации пограничного контроля между новыми членами ЕС, а также ослаблению его на внешних границах Евросоюза [2].

Кризис с беженцами раскалывает Европу. 43 % всех заявлений о предоставлении убежища, поданных в первой половине 2015 г. в ЕС, пришлось на Германию. Именно она и еще три других европейских государства принимают практически всех беженцев. Во многих

странах, особенно в Восточной Европе, правительства, да и сами жители, выступают против приема беженцев и мигрантов. Большинство стран ЕС опасаются, что нынешние «чрезвычайные» квоты в будущем может быть закреплены в новом механизме постоянного распределения.

Выводы. Изучение теоретических подходов помогает понять закономерности и последствия миграционных процессов, строить прогнозы, проводить более взвешенную и рациональную миграционную политику.

Регулирование международной миграции в условиях глобализации возможно лишь при совместных усилиях большинства стран мира (в первую очередь наиболее крупных и развитых из них), т. е. посредством многостороннего международного сотрудничества. Изложенные подходы и результаты направлены на усовершенствование теории внешней и внутренней миграции в современных условиях, рассмотрение основных предпосылок формирования современной миграционной ситуации в Украине и других странах, выявление факторов, влияющих на территориальную неоднородность миграционных процессов в регионах, на реализацию эффективных решений возникших проблем миграционных процессов в Украине и других странах.

#### **Литература:**

1. Рязанцев, С. В. Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования / С. В. Рязанцев // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 11. С. 65—69.
2. Европейский миграционный кризис: проблемы и перспективы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://svom.info/entry/635-evropejskij-migracionnyj-krizis-problemy-i-perspek/>

**Stupnitskiy V. V.,**

PhD, Associate Professor,

*Rivne college of transport technology, Ukraine*

**Sribna E. V.**

PhD student

*National university of water and environmental engineering, Rivne, Ukraine*

## **ELECTRICITY OF THE PAST AS A REALIZATION OF USE OF NATURAL WAY ENERGY**

**Ступницкий В.В.,**

к.э.н., доцент

*Ровенский автотранспортный техникум, Украина*

**Срибная Е.В.**

аспирант

*Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Украина*

## **ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ПРОШЛОГО – КАК РЕАЛИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО-УКЛАДНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ**

*The article deals with the problem of obtaining affordable electricity in the natural environment. Historical facts indicate that such electricity was available for use in the 17-18 centuries, and also indicated the main obstacle in the study of its use.*

**Keywords:** *energy, nature energy way,*

*В статье рассмотрена проблема получения доступного электричества в естественной среде природы. На исторических фактах указывается, что такое электричество было доступно для использования в 17-18 веках, а также обозначено главное препятствие в изучении и его использовании.*

**Ключевые слова:** *energy, natural way energy, electricity generation, power station.*

Official history indicates that the phenomenon of electromagnetism began to be investigated from the 1600's. In 1650, the first electrostatic machine was created, which was able to collect and accumulate a charge, manifesting it in the form of artificial lightning. In 1733, Charles François de Cisternay du Fay discovered the existence of two types of charges. Until 1800, research continued in this direction. The period from 1600 to 1800, in physics is characterized as a research period of

studying electricity. This period is the preparatory stage of industrial production and utilization of electricity, respectively, before the stage of technological breakthrough of mankind.

But considering the old paintings, the architecture of the building up to the 17th century, prototypes of inventions that are clearly not designed for pure decoration of facades and planning ensembles of buildings and squares are seen.

Accordingly, the aim of the study is to prove that knowledge about electricity was known to our ancestors, who successfully used it in everyday life, and also to substantiate the natural-way energy.

When viewing the paintings of the Middle Ages, the image «The Representation of Fire, Fireworks and Other Facts of Triumphs» is very impressive, where the detailed picture of the control of electrical effects (as a battle with swords from which electric discharges emanate, the movement of electric discharges along the ropes, the lighted central square of the square, shield devices that produce electric discharges, glowing rings on the towers of the palace etc.) [1].

This engraving was signed on the 14th of July by 1650. 1650 can be understood as 1650, although this is not very true, because the unit near 4 differs greatly from the unit near 6. We accept 1650. At the same time, history also indicates that the first electrophone machine was created in 1865 by German physicist-experimenter August Joseph Ignaz Toepler. In the article (1867), he pointed out: «An electroforming machine is, perhaps, the most direct way to obtain electrical actions by mechanical work».

Simultaneously with Toepler and irrespective of him, the electroforming machine was also invented by another German physicist Wilhelm Goltz (1836-1913). The Goltz machine had a design that was simpler than the Toepler machine, but at the same time it made it possible to obtain a large potential difference and could be used as a source of a constant electric current. Consequently, powerful electric machines were manufactured after centuries of the marked date of the gallery.

A period of time from 1800 to 1900, many inventions are saturated, which were the first prototypes of the current electrical devices (lead accumulator, electric telegraph, electro generators and electric motors of various types, simple electric lamps, Popov's radio transmission, the first electric transport etc.).

Then from these successive facts a logical question arises – how in a very limited time with the appearance of the first very primitive electric machine of a German scientist, and the mayor of Magdeburg, Otto von Guericke in just 7 months was developed a whole managed system of electrical representation, when the operating devices appeared a little less than a century? A clear answer is simply missing.

Besides the picture of the coronation of the kings of Russia, the coronation ceremonies in the Kremlin on the occasion of the coronation of Alexander I in 1801, the illumination of the Resurrection Gates and the Kremlin in August 1856 in Moscow, the solemn coronation of Emperor Alexander II (Gustav Schwartz), and the Illuminations of Moscow in 1883 On the occasion of the coronation of Alexander III (Konstantin Makovsky) [2], the coronation of Nicholas II point [3] to the electricity use.

The magazine "World illustration" for March 26, 1883 clearly indicated how the preparations for these illuminations were taking place. (No electric stations, generators, usual connection to crosses and spiers on domes) [4].

The authors are right who argue that the native architecture of the construction of Orthodox churches was based on the generation of electricity from natural airspace, rather than on a prayerful attitude [5], [6], [7].

But since 1900, large-scale introduction of electricity into the social society has begun - these are the first electrified production with electrical equipment, the beginning of construction of powerful power stations and improvement of direct electric power transmission over long distances, the introduction and wide distribution of urban electric transport. In the end, it all contributed to the avalanche process and the foundation of all that we now have. And we have a "whole field" of



problems that are reduced solely to a systematic increase in price rates for 1 kWh-hour of electricity use.

Here are memories of people of the past era.

1. A neighbor in the village lit up the house without wiring from the operating power line. The chairman constantly sent him police and various representatives to him in order to denounce him in the theft of electricity. But these commissions were not something criminal, they did not find an explanation, and they received an explanation from grandfather: «Electricity is obtained from the air».

A more intelligible explanation was given by an electric winding-machine of one of the factories in Kostroma. He and his colleagues made a transformer in 1972. The primary winding of the transformer was wound by a copper sheet in a few revolutions, and the secondary winding by a copper wire, taking into account the voltage of 380-400 Volts

2. The primary winding was supplied with direct current from the rectifier through the car breaker (trampler). This allowed to remove from the secondary winding power, which is more than enough to power 4 lathes. When the management of the enterprise learned about this innovation, the inventors got reprimanded and deprived of bonuses and threatened with dismissal, and the device was quickly dismantled.

After centuries, only N. Tesla managed to approach the elucidation of this electricity and its partial use. [8], [9], [10], [11], [12].

Accordingly, these facts indicate a source of electricity that is accessible to all without special power generation. Power engineering is actually energy, based on the study of fundamental approaches to the structure of the universe and revisions to the essence of nature. In fact - it's energy, which involves the use of forgotten knowledge but in a fundamentally new direction, that is a departure from fundamental bases and the transition to a deep and universal understanding of the universe. If conditionally to compare, this transition from plane to volume perception of reality and existence. This transition is already happening at the level of individual enthusiasts. In addition, this power engineering requires a radically new understanding of the process and replaces all thinking. Thus, the economic component of this process does not favour the understanding of profit and understanding of welfare in general. Therefore natural way energy is a power engineering that aims for primary energy in any place and in unlimited quantities.

The implementation of its receipt on the one hand is much simpler by the technological solution, but at the same time, according research capacity - it will be a much higher level. Moreover, this level is highly integrated with the spirituality of the person. The higher level of spirituality, the higher the level and the possibility of such energy. Spirituality we understand from the perspective not of religion, but from a position of understanding the structure of the universe and the role of individual rights in this global process space. But given the uneven social development according spirituality, there may be some problems and contradictions. Thus, if the society in its composition is very low, relatively speaking primitive spiritual development, getting energy from certain natural approach in principle is impossible. If possible, it is rare, and will not be seen in a broad sense. At the same time, if spirituality reaches a certain threshold of saturation, it becomes urgent part of the society. Naturally way energy options are a new approach when the understanding of the processes is above traditional development. The prospect of future energy is only due natural way source of universe.

Natural ay energy is much simpler compared to modern traditional energy. It does not require such capital costs for the construction of production infrastructure, commissioning and maintenance and it requires a fairly complex application and automated logistics processes.

But to obtain it, that energy environment formation in technical terms it is a serious investment, which is associated primarily with non-traditional understanding of the nature protection. For the structure of natural way energy is an energy that is associated with a basic understanding of elementary processes that occur in nature every little period of time, and lets nature be very successful.

This energy was partially characterized by Russian scientists Bokov V.A., Smirnov V.O., Chervanev I.G., It enters the biosphere tens of thousands of times the amount of energy produced and directly used by man. But the natural energy circulating in the biosphere is usually dispersed, unstable in time, which limits its use in the economy. These authors also submitted its classification [13].

So over a hundred years the development of this energy is the enthusiasm of researchers. In this case, there was strong opposition and misunderstanding of these developments and inventions on the part of the ruling structures and especially the oil-oligarchic clans.

#### References:

1. Collections numérisées de la bibliothèque de l'INHA <http://bibliotheque-numerique.inha.fr/collection/19096-eigentliches-abriesz-des-feuerwerks-schlosses-und/>.
2. Подсветка Кремля <http://bigpicture.ru/?p=362953>.
3. Коронация Николая II <http://sazikov.livejournal.com/4993.html>.
4. Журнал «Всемирная иллюстрация» <http://sibved.livejournal.com/171436.html>.
5. The Leyden Jar <http://bskamalov.livejournal.com/2587424.html>
6. Использование атмосферного электричества в прошлом <http://sibved.livejournal.com/158087.html?page=2>.
7. Использование атмосферного электричества в прошлом. Часть 3 <http://sibved.livejournal.com/214868.html>
8. Iron Man with Musical Tesla Coils, a Robot and MIDI Guitar <https://www.youtube.com/watch?v=Snibt3CNqBA>; The Masters Of Lightning And Their Singing Tesla Coils - August 2nd, 2013 At MuseCon <https://www.youtube.com/watch?v=bTkjgBRiCsE>.
9. China Got Talent - Tesla Coil or Tesla Trooper? [https://www.youtube.com/watch?v=Pajv3p\\_UD1c](https://www.youtube.com/watch?v=Pajv3p_UD1c).
10. Star Wars Theme Played With Lightning | Got Talent Global <https://www.youtube.com/watch?v=gbWAiUe7GNU>.
11. Star Wars & Dr. Who- ArcAttack <https://www.youtube.com/watch?v=Yc0BNBdSsjw>.
12. Two men + two Tesla coils + special suits = ELECTRICITY FIGHT! <https://www.youtube.com/watch?v=3FpjCOWwiI4>.
13. Боков В.А., Смирнов В.О., Черванев И.Г. (Украина, Симферополь, Харьков) Формы использования природной энергии. [http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/konf/3vze/zb\\_m/t1/tom\\_1\\_s03\\_p\\_293\\_296.pdf/](http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/konf/3vze/zb_m/t1/tom_1_s03_p_293_296.pdf/)

#### Umanets T.V.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

*Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine*

#### Darienko O.V.

Candidate of legal Sciences, Lecturer

*Odessa National University of Economics, Ukraine*

### SECTORAL STRUCTURE OF INDUSTRY OF UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT DEVELOPMENT OF THE GLOBAL ECONOMY

#### Уманець Т.В.

д.е.н., професор

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна*

#### Дарієнко О.В.

к.е.н., викладач

*Одеський національний економічний університет*

### ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Investigated the state of the sectoral structure of industry of Ukraine taking into account development of the global economy. Suggested ways to improve the spatial and sectoral structure of industry of Ukraine.*

**Keywords:** *sectoral structure of industry, processing industry, the structure of the global economy, the development trend of the industry; structural changes.*

*Досліджено сучасний стан галузевої структури промисловості України з урахуванням векторів розвитку глобальної економіки. Запропоновано шляхи вдосконалення просторової та галузевої структури промисловості України.*

**Ключові слова:** галузева структура промисловості, переробна промисловість; структура глобальної економіки; тенденції розвитку галузі, структурні зміни

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження визначається спрямованістю на реформування національної економіки України на інноваційній основі і розвиток на цій базі регіонального промислового комплексу, який передбачає модернізацію даного виду економічної діяльності, підвищення її конкурентоспроможності, інтенсивного техніко-технологічного оновлення виробництва. З розвитком інноваційної діяльності пов'язують вихід вітчизняної економіки із кризового стану, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптацію промислових підприємств до ринкового середовища. Але процеси в промисловому комплексі України характеризуються складними та суперечливими тенденціями. З одного боку, існуючі реалії свідчать про застарілі виробничі технології, що не відповідають сучасним вимогам ринку, та нездатність національної інноваційної системи відповідати на світові виклики. З іншого, складність переходу суб'єктів підприємницької діяльності України до інноваційної моделі розвитку обумовлюється не стільки відсутністю інновацій, скільки слабкістю інституційної підтримки цих процесів з боку державної влади та методичних засад щодо управління інноваційним розвитком промисловості на регіональному рівні та вдосконаленням її галузевої структури.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у теорію й практику управління інноваційними процесами у промисловості та стратегічного управління регіональною економікою внесли такі вітчизняні вчені, як: О. Амоша, І. Бланк, Б. Буркинський, В. Геєць, З. Герасимчук, Вол. Захарченко, В. Ляшенко, М. Кизим, Л. Федулова, Н. Чухрай, С. Шульц та ін.

**Виділення раніше нерозв'язаних частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій і вагомий надбання з даної проблематики, наукові дослідження потребують подальшого розвитку. У роботах вітчизняних науковців напрацьовано значний науково-теоретичний та методичний матеріал, запропоновано чимало практичних рекомендацій щодо стратегічного розвитку регіонів, стратегії інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, але не приділено належної уваги методичним засадам вдосконалення галузевої та просторової структури промислового комплексу.

**Основний матеріал.** В основі формування комплексу регуляторних заходів розвитку національної економіки України необхідно враховувати вектори розвитку глобальної економіки, яка з кожним роком все більше впливає на господарські системи окремих країн. У зв'язку з цим виникає необхідність розглянути основні фактори, що впливають на розвиток української економіки в період до 2030 р., і з урахуванням виявлених тенденцій оцінити перспективи українського господарського комплексу в цей період.

Проведений аналіз суттєвих змін в структурі глобальної економіки дозволив констатувати, що сьогодні однією з основних тенденцій економічного розвитку у період до 2030 р. буде триваюча структурна перебудова передових економік, зміна пріоритетів галузевого розвитку. Структура передових галузей до 2030 р. буде істотно відрізнятися від нинішньої. За даними провідних американських рейтингів (Bureau of Labor Statistics, журнал «Fortune»; американський рейтинг 5000; десятка галузевих фондових індексів Доу - Джонса по американському ринку), найбільш динамічними і перспективними галузями останніх декількох років були такі, як: інформаційні технології (в широкому сенсі, включаючи послуги, пов'язані з Інтернетом, розробку програмного забезпечення, телекомунікацій), виробництво комп'ютерного обладнання, охорона здоров'я, освіта, фінанси, інженерні послуги, енергетика і торгівля [1]. За оцінками міжнародних експертів, саме ці види діяльності найближчим часом будуть розвиватись найбільш швидко [2]. Україна як на макро-, так і на мезо- та мікрорівнях, на даному етапі свого розвитку повинна враховувати ці зміни з метою вдосконалення просторової та галузевої структури підприємницького сектору

України.

До основних показників, за якими можна оцінювати ступінь ефективності сучасної структури підприємницького сектору економіки України як за галузевою, так і за територіальною ознакою, можна віднести зростання валового внутрішнього продукту і національного доходу на макрорівні та фізичного обсягу ВРП - на мезорівні національної економіки України; збільшення кількості малих і середніх підприємств, кількості зайнятого населення та обсягу реалізованої продукції підприємствами малого бізнесу, позитивну тенденцію відносно прибутковості та рентабельності роботи суб'єктів підприємницького сектору.

Інформацію відносно галузевої структури підприємницького сектору економіки України та її регіонів можна знайти у таких збірниках Державної служби статистики України, як: «Україна у цифрах», «Статистика України», «Регіони України», «Діяльність суб'єктів господарювання», «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва», але слід зазначити, що з 2014р. інформація за регіонами надається в менш повному обсязі і менш зручному вигляді з точки зору користувача інформації ніж у попередні роки.

Починаючи з 2014 р. національна економіка України функціонує в дуже несприятливих умовах. Російська агресія завдала Україні безпрецедентних гуманітарних і соціальних втрат і спричинила серйозні деструктивні процеси, у тому числі руйнацію інфраструктури на території бойових дій, дезорганізацію виробничих зв'язків і критично важливих постачань ресурсів, часткову втрату зовнішніх ринків та експортного потенціалу. Водночас, абсолютно необхідне для країни кардинальне реформування внутрішніх економічних механізмів залишилося невиразним, а окремі зміни запроваджувалися дуже повільно. У 2014 р. відбулося погіршення показників майже усіх галузей економіки України. Найскладніша ситуація у 2015 р. спостерігалась у промисловості. Руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури, розрив виробничих міжрегіональних зв'язків через воєнне протистояння на сході країни призвели до падіння обсягів промислового виробництва за рік на 13%, що було зумовлено негативними показниками Луганської ( $T_{np11} = -66,0\%$ ), Донецької ( $T_{np11} = -34,6\%$ ), Закарпатської ( $T_{np11} = -20,3\%$ ), Кіровоградської ( $T_{np11} = -17,1\%$ ), Харківської ( $T_{np11} = -11,8\%$ ), Івано-Франківської ( $T_{np11} = -10,9\%$ ). В інших індустріальних областях погіршення у промисловості виявилось відносно незначним: у Дніпропетровській області падіння становило 7,9%, Запорізькій – 4,7%, Львівській – 2,5% [3, с. 108]. При цьому в Житомирській, Вінницькій та Рівненській областях України індекси обсягів виробництва промисловості мали позитивну динаміку (відповідно на 10%, 4% та 0,3%). Подібні відмінності було зафіксовано й по деяким іншим галузям економіки. Скорочення обсягів виробництва коксу та продукції нафтоперероблення становило 19,1%, металургії – 16,1%, хімічних речовин і хімічної продукції – 15,2%, машинобудування – 14,1% [3, с. 107].

Галузева структура передбачає виділення галузей у середині певного виду економічної діяльності та визначення характеру та сутності взаємозв'язків між ними. Галузі мають два види економічної діяльності – промисловість та сільське господарство. Розглянемо більш ретельно промисловість, а галузі сільського господарства (рослинництво та тваринництво) будуть розглянуті під час дослідження сировинної бази певних підгалузей промисловості. Промисловість за останні роки має яскраво виражену тенденцію до скорочення не тільки в цілому, але й на основними промисловими групами (у 2014р. на 10,1%, у 2015р. – на 13,4%): товари проміжного споживання (відповідно на 8,4% та на 9,7%); інвестиційні товари (на 20,3% та 15,4%); споживчі товари короткострокового використання (у 2014р. збільшення на 1,7%, але у 2015р. зменшення на 11,4%); споживчі товари довгострокового використання (зменшення відповідно на 11,3% та 19,5%); енергія (на 14,5% та 18,5%).

Поряд з вищезазначеним, слід зауважити, що структура промисловості України за галузевою ознакою за 2010-2014рр. має позитивні зрушення: зменшується питома вага ВДВ добувної промисловості та розробки кар'єрів у загальному обсязі ВДВ промисловості і збільшується - переробної, але у вітчизняній економіці продовжують домінувати енергоємні та матеріаломісткі виробництва, які постійно майже монополюють залежні від імпорту паливно-енергетичних ресурсів (табл. 1) [3, с. 74].

Таблиця 1

**Структура промисловості України за галузевою ознакою за 2010-2014рр, %**

Галузі промисловості	Питома вага ВДВ галузі у загальному обсязі ВДВ промисловості, %				
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
Добувна промисловість та розробка кар'єрів	25,6	29,1	26,3	27,1	24,3
Переробна промисловість	58,4	54,0	57,0	56,0	59,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	12,7	14,3	14,5	14,6	13,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	3,3	2,6	2,2	2,3	2,2
Усього за галузями промисловості	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В переробній промисловості необхідно, в першу чергу, приділити увагу тим підгалузям, підприємства яких виробляють товари масового вжитку, а саме: виробництву харчових продуктів, текстильному виробництву, виробництву одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Але економічна та політична ситуація, що склалася в Україні за останні роки, привела до того, що всі вищеперераховані підгалузі щорічно скорочують обсяги виробництва [3, с. 107]. Так, тільки у 2015р. відносно попереднього року виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів зменшилось на 10,7%, текстильне виробництво – на 8%. Разом з тим, як свідчить товарна структура зовнішньої торгівлі у 2015 р., саме ці види товару становлять значну долю в імпорті України: готові харчові продукти – 4,3%, мінеральні продукти – 31,2%, текстильні матеріали – 3,8% [3, с.178]. Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів є складовою агропромислового комплексу і здійснює свою діяльність за такими напрямками, як: виробництво м'яса та м'ясних продуктів, перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків, перероблення та консервування фруктів і овочів, виробництво олії та тваринних жирів, виробництво молочних продуктів, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів, виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів та ін. Обсяг виробництва харчових продуктів за період 2011-2015рр. зменшився на 9,7%, що не можна вважати позитивним моментом у галузевій структурі промисловості, тому що, з одного боку, Україна має достатню сировинну базу, з іншого, продукція харчової промисловості є предметом щоденного вжитку [3, с. 107]. Виробництво м'яса та м'ясних продуктів – це одна з провідних підгалузей у харчовій індустрії. Але у 90-ті роки ХХ століття в Україні значно знизилась її ресурсна база: поголів'я худоби скоротилось на 70%. Ця негативна тенденція спостерігається і сьогодні. Так за період 2014-2015рр. поголів'я великої рогатої худоби скоротилось на 14,7%, у тому числі корів – на 11,3%; свиней – на 8,8%, птиці – на 7,5% [3, с. 23]. Це призвело до того, що за 2013-2015рр. виробництво ковбасних виробів зменшилось в цілому по Україні на 19,8%, у т. ч.: у Чернівецькій області – на 61,9%, Донецькій – на 40,7%, Волинській – на 33,3%, Одеській – на 23,3% [3, с. 116]. Черкаська, Вінницька, Дніпропетровська, Київська і Львівська області мають найкращу сировинну базу для виробництва м'яса та м'ясних продуктів [3, с. 143]. Значно скоротилась сировинна база для виробництва молочних продуктів: за 2010-2015рр. виробництво молока зменшилось на 8,6%.

Молочна промисловість здійснює виробництво масло-молочної, сироварної, молочно-консервованої продукції, продуктів з незбираного молока. Вона тісно пов'язана з

сільськогосподарським сектором. Через нестачу молочної сировини та низькі закупівельні ціни, потужності даної галузі задіяні на 10-15%. Найкращу сировинну базу для молочної промисловості мають Вінницька, Полтавська, Житомирська, Львівська та Івано-Франківська області, а основними центрами виробництва молока рідкого обробленого є Вінницька, Житомирська та Київська області, виробництва йогурту – Київська, Дніпропетровська, Херсонська, Полтавська і Харківська області. Слід зазначити, що вищезазначені підгалузі харчової промисловості потребують оновлення капіталу, технологій, ринків збуту за межами України, сертифікації продукції.

Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів забезпечено сировинною базою, оскільки Україна традиційно є відомим виробником зернових культур. Консервна промисловість також має належну сировинну базу. Олійна промисловість виробляє рослинні жири та продукти на їх основі. Має достатню сировинну базу, навіть, доцільним було б скорочення експорту насіння олійних культур і створення привабливих інвестиційних, економічних та правових умов виробництва кінцевого продукту і збільшення експорту готової продукції.

Достатню вітчизняну сировинну базу мають підприємства, що здійснюють виробництво хліба, хлібобулочних і кондитерських виробів, виробництво безалкогольних напоїв. Але всі ці галузі потребують новітніх технологій та відповідних капіталовкладень, що значно покращило б якість виготовленої продукції та розширило б їх асортимент.

До складу легкої промисловості входять текстильна, швейна, шкіряна та взуттєва промисловості. Дана галузь знаходиться у складному стані за ряду причин: застарілі основні фонди і технології потребують оновлення і відповідних капіталовкладень; текстильна промисловість більшу частину сировини імпортує: 100% бавовни, 80% натуральних волокон, 70% вовни, тканини; практично відсутніми є маркетингові дослідження що і якого виду потребують різні вікові групи населення. Разом з тим, слід зазначити, що дана галузь має достатню широку мережу освітніх установ, що готують кваліфіковані кадри.

Машинобудівна, хімічна, деревообробна промисловість та промисловість будівельних матеріалів, маючи добру сировинну базу, не може конкурувати з зарубіжними фірмами, тому що, в першу чергу, потребує технічного та технологічного оновлення. Особливо це стосується машинобудівної промисловості, тому що без неї ми не зможемо технічно переоснастити ті галузі, про які йшла мова вище.

Отже, динаміка структури української економіки не відповідає вищезазначеним структурним зрушенням, що відбуваються в розвинених економіках світу на сучасному етапі. Вітчизняній економіці притаманна неефективна структура з високим ресурсо- та енергоємним виробництвом.

Основними заходами, що дозволять вдосконалити просторову та галузеву структуру підприємницького сектору економіки України, можна вважати такі:

1. При визначенні пріоритетних видів економічної діяльності як на макро-, так і на мезорівнях економіки України, обов'язково враховувати світові тенденції структурних зрушень. В якості зразку бачення промислової структури України на перспективу можна запропонувати документ Міністерства економіки, торгівлі і промисловості Японії «Бачення промислової структури – 2010» [4], тому що сьогодні вітчизняна структура економіки має тільки деякі орієнтири щодо наближення до структурних зрушень передових економік. Крім того, необхідно, в першу чергу, для кожного регіону визначити найвагоміші бюджетоутворюючі види економічної діяльності (галузі та їх підгалузі), з точки зору інвестиційної привабливості, з урахуванням сприятливих природно-кліматичних умов, наявності сировинного та споживчого потенціалу. Так, наприклад, для Одеської області, яка є лідером серед регіонів України з виробництва олії та тваринних жирів (на яке припадає більше третини реалізованої продукції в загальному обсязі реалізації харчових продуктів області), традиційно є регіоном виноградарства й виноробства (у регіоні вирощується майже половина українського винограду), доцільно розвивати підприємництво саме з виробництва

цих видів продукції. Особливу увагу слід приділити випуску маргарину і жирів харчових подібних. Також слід приділити більше уваги виробництву товарів повсякденного вжитку, а саме: молока та вершків, жирністю більше 6%, неконцентрованих та не підсолоджених, сироватки та модифікованої сироватки рідкої чи в пастоподібній формі; виробництву субпродуктів харчових та м'яса великої рогатої худоби, свиней, свіжих чи охолоджених, виробництва ковбас. Необхідно також поновити та удосконалити програму «Овочі Одещини», основною метою якої буде імпортозаміщення. Для цього є сприятливі природно-кліматичні умови практично за усіма районами області (особливо на півдні), але на сьогодні відсутні сільськогосподарські кооперативи, які будуть мати замкнений технологічний цикл виробництва від вирощування сировини до готової продукції, свої пункти збуту продукції. Це дозволить уникнути дебіторської заборгованості підприємств за відвантаженою продукцією, яка в подальшому створює труднощі у сплаті податків, в розрахунках з сільгосппідприємствами та фермерами за поставлену сировину тощо.

2. Основні заходи щодо модернізації переробної промисловості на державному рівні необхідно узгоджувати з Програмами соціально-економічного розвитку регіонів, їх природно-ресурсним, виробничим та освітнім потенціалом, який доцільно визначати комплексно за інтегральним показником. Це дозволить побудувати оптимальну галузеву структуру національної економіки, яка буде відносно максимально забезпечена не тільки сировинною базою, але й якісними трудовими ресурсами. Такий підхід буде сприяти не тільки відновленню технічної бази пріоритетних галузей переробної промисловості певного регіону, але й створенню нових робочих місць, поживить роботу освітніх установ, що будуть здійснювати підготовку фахівців для даних галузей (підгалузей) промисловості та спрямовувати наукові дослідження на вдосконалення технологічних процесів, підтримувати вітчизняного товаровиробника. Інформаційну базу для прийняття рішень управлінцями, підприємцями, потенційними інвесторами для кожного регіону у вигляді паспорту економічної самодостатності регіону можуть готувати фахівці регіональних науково-дослідницьких установ НАН України, а також спеціалісти вищих навчальних закладів та закладів професійно-технічної освіти, що здійснюють підготовку фахівців для харчової або легкої промисловості, машинобудування, інформації та телекомунікацій, сільського господарства.

3. Розробити дорожню карту реалізації стратегічної програми галузевої структурної перебудови промисловості регіонів на технологічній платформі, яка, на відміну від існуючих, буде ґрунтуватись на узагальненні зарубіжних форсайт-досліджень технологій майбутнього, використанні сценарного підходу та визначенні індикаторів оцінки реалізації програми, що забезпечує взаємозв'язок стратегій розвитку і планів функціонування провідних кластерів пріоритетних видів економічної діяльності та галузей промисловості країни і технологічних платформ як ядра їх розвитку.

#### **Література:**

1. Top 50 Fastest-Growing Industries - Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.acinet.org>
2. 100 FASTEST-GROWING COMPANIES - Електронний ресурс – Режим доступу: <http://money.cnn.com>.
3. Україна у цифрах у 2015 році: [стат. зб.] / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016.
4. The Industrial Structure Vision 2010 (outline) Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.meti.go>.

## 2. WORLD ECONOMY

**Bokhan Alina**

Dr. oec. pol der UFU in München, PhD in Economics,  
Doctoral Student at the Department of International Economics  
*Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine*

### DIPLOMACY AND ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS

**Bokhan Alina**

Dr. oec. pol der UFU in München, PhD in Economics,  
Doctoral Student at the Department of International Economics  
*Kiew National Handel und Wirtschaftliche Universität, Ukraine*

### DIPLOMATIE UND ÖKOLOGISCHER ENTWICKLUNG DES INTERNATIONALEN BUSINESS

*Annotation:* The article reveals the conceptual theoretical and practical bases of environmental development, the main component in the implementation of the mechanisms based on an interdisciplinary approach to diplomacy and innovation.

*Keywords:* diplomacy, international business, innovations, business initiative, environmental development.

*Zusammenfassung:* Diese Artikel befasst sich mit Konzepten zu theoretisch-praktischen Grundlagen der Umweltentwicklung im internationalen Business sowie mit den Hauptkomponenten bei der Ausführung dessen Mechanismen auf der Grundlage des interdisziplinären Ansatzes zur Diplomatie und Innovation.

*Stichworte:* Diplomatie, Internationales Business, Innovation, Geschäftsinitiativen, ökologischen Entwicklung.

*Vorwort.* Die Ökologie auf globaler Ebene gewinnt immer mehr an Bedeutung und an konsolidierendem Inhalt für die Menschheit. In der Öffentlichkeit werden Strategien erarbeitet, um die Gesellschaftsentwicklung auf ideologische Grundlagen von rationeller und ökologischer Nutzung von Naturressourcen zu leiten.

Der wachsende Einfluss der Ökologie auf die wirtschaftlichen und diplomatischen Beziehungen der Länder basiert auf der veränderten Prioritätensetzung des internationalen Business im Aspekt der innovativen Mechanismen seines Funktionierens. Der wissenschaftlich-technische Fortschritt und die Globalisierung verstärken grenzüber-greifende Effekte, wobei die wirtschaftliche und ökologische Gefährdung sie zur internationalen Gefahr heranwachsen lässt.

Immer größerer Wert im internationalen Business wird auf ökologische Impulse bei der konkreten innovativen Arbeitsgestaltung gelegt. Eine solche Anbindung des internationalen Business an die Umwelt trägt zur Bildung neuer Strukturen von Umwelt- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Ländern bei. Die Entwicklung von Geschäftspartnerschaften und Diplomatie zwischen den Ländern in diesem Bereich ist gerichtet auf soziale und wirtschaftliche Veränderungen, auf eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit der Weltmärkte und auf die Lösung von Umweltproblemen um den Frieden, der Sicherheit und des zivilisierten Fortschritts der Menschheit willen [1].

*Ressourcenkomponente in ökologischer Entwicklung des Internationalen Business.* Der Fortschritt der Menschheit demonstriert nicht nur wissenschaftlich-technische Errungenschaften, sondern zieht auch mögliche ökologische Gefahren und wirtschaftliche Verluste nach sich. Denn die Entwicklung des internationalen Business erfolgt unter Bedingungen einer Veränderung der Weltordnung und des Wettbewerbs hinsichtlich der Verschärfung geostrategischer Interessen.

Das Anwachsen politischer, finanzieller und ökologischer gegenseitiger Abhängigkeit der Länder voneinander und der verstärkte Kampf um die Entwicklungsressourcen zeigt, wie groß die zerstörende Kraft am überwiegenden Teil der Natur und des Territoriums in der Welt ist. Das gegenwärtige Bild des internationalen Business wird im internationalen Spektrum präsentiert, wo sozialwirtschaftliche und ökologische Kontraste in der Welt zwischen den Ländern des "Zentrums" und der "Peripherie" vorhanden sind. Dadurch entstehen entgegengesetzte Aufgaben bei der



Entwicklung der Länder in Bezug auf internationale Spezialisierung, Kooperation Integration und Diplomatie, wo Anzeichen von Hegemonie vorkommen.

Beobachtet wird die Verbreitung negativer sozialwirtschaftlicher Einflüsse und ökologischer externer Effekte auf andere Länder und auf die Weltwirtschaft insgesamt. Doch die Wirkung des Gesetzes "Die Natur kennt keine Grenzen" macht den Versuch, ökologische Sicherheit zu individualisieren, unmöglich. Die Senkung der Gefahr für einzelne Rezipienten (Subjekte des internationalen Business, der Länder und Regionen) durch ihre Erhöhung für die anderen, kann nicht gerechtfertigt, erfolgversprechend und gewinnbringend sein.

Durch die ökologische Bedrohung im neuen Jahrtausend wird die menschliche Zivilisation als "Risikogesellschaft" identifiziert, in der der aggressive Konsum von Natur- und Energieressourcen zur Destabilisierung der politischen, wirtschaftlichen, sozialen, demographischen und ökologischen Situation führt. Extensive sowie intensive Strategien für das Überleben der Menschheit schließen in Zukunft das Entstehen verschiedener ökologischer externer Faktoren für alle Länder der Welt nicht aus. Das Maß der Änderungen, an die man sich anpassen müsste, kann überwältigend sein, doch die Bereitschaft zur Anpassung ist das größte gegenwärtige Problem und Umweltdiplomatie.

Der ökologische Aspekt der Entwicklung des internationalen Business wird sichtbarer im System "Politik – Wirtschaft" (wo die Ökonomie politisiert und die Politik ökonomisiert ist), und am paritätischsten ist es im System "Staat – Diplomatie – Business – Gesellschaft" (wo neue Möglichkeiten für geschäftliche Beziehungen, staatlich-private Partnerschaften, ökologische Industrie und das Erzielen positiver sozialer Effekte entstehen). Wirtschaftsagenten streben nach diplomatischen Kompromissen für Interessen, Vorteile und Einkommen, befinden sich aber im Raum eines globalen, wirtschaftlichen und ökologischen Ungleichgewichts, was ein Zeichen für unvollkommene traditionelle Modelle des internationalen Business ist (Etablierung oder Vermeidung von "Doppelstandards", "Grünwäsche", "Grünem Ansehen"). Die Verstärkung grenzüberschreitender Interdependenz der Länder wird verursacht durch: ökologische Expansion, ökologische Konflikte, ökologische Straftaten, ökologischen Terrorismus.

Im Bereich des internationalen Business bildet sich eine einzigartige Konstellation integrativer rationaler Handlungen von Agenten auf dem Markt. Diese beinhalten wirtschaftliche, soziale und ökologische Rationalität, die konstruktiven, aber auch destruktiven Charakter haben können [2]. Die Ressourcenkomponente in ökologischer Entwicklung des internationalen Business ändert rasant die Richtungen innovativer Zusammenarbeit und strategischer Partnerschaften zwischen den Ländern auf der Grundlage gemeinsamer Verantwortung für die eigene Zukunft.

*Informationskomponente in ökologischer Gesellschaftspolitik des Internationalen Business.* Neue Strategien bei der Realisierung innovativer Geschäftsmodelle sind an Technologien der Information geknüpft, die immer mehr den Markt erobern. Der Informationsbereich bildet eine einzigartige und gewaltige Ressource bei der Formung des Bewusstseins der Gesellschaft sowie bei den Geschäftsaktivitäten. Der wissenschaftlich-technische Fortschritt, als Generator und Katalysator ökologischer Probleme, erschließt ein neues Gebiet für Informationsströme, bei dem eine besondere Rolle die Neo-Politik spielt. Sie ersetzt die sog. "weiche Kraft" und Diplomatie in Form unterschiedlicher Formen der Entfaltung im kulturellen, diplomatischen, sozialen, wirtschaftlichen, ökologischen, wissenschaftlichen, pädagogischen und anderen Bereichen.

Dieses Modell der "weichen Kraft" Deutschlands ist einzigartig bezüglich der internationalen Positionierung der deutschen Waren und Dienstleistungen, der Unterstützung wissenschaftlicher Forschung, der Organisation von Kongressen und Ausstellungen, der Popularisierung deutscher Sprache und Kultur, der Realisierung internationaler wissenschaftlich-technischer Projekte und der innovativen und ökologischen Zusammenarbeit. Die Präsentation des Geschäftsansehens der Bundesrepublik Deutschland erfolgt durch staatliche, föderale und regionale Finanzierung, durch den Ausbau eines Netzwerkes von Organisationen und internationalen Vertretungen sowie durch effiziente internationale Beziehungen in den Bereichen Diplomatie, Bildung, Wissenschaft und Business.

Die Anwendung der "weichen Kraft" im Ausland im Bereich des internationalen Business zeugt nicht nur von offenen diplomatischen Methoden bei ihrer Realisierung, sondern auch von versteckten. Die dynamische Entwicklung von Weltmärkten ist ein Zeichen für immer kompliziertere kommerzielle Schemata und Bedingungen für die Ausübung von Geschäftsoperationen, für eine wachsende Zahl von Konkurrenzformen zwischen den Unternehmen und Integrationsvereinigungen.

Die Notwendigkeit, für korporative Sicherheit, Diplomatie und Schutz zu sorgen, nimmt zu: für "Ideen" der Geschäftstätigkeit, für Geschäftsmodelle der Aktivitäten von Unternehmen auf dem Markt; für "Prozesse" der Realisierung von effizienter Lieferung, von Absatzmöglichkeiten, von der Preisgestaltung und der Umweltpolitik; für "Systeme der Risikoverwaltung" bei der Geschäftstätigkeit. Starker Wettbewerb in der Geschäftstätigkeit erfolgt auf solchen Ebenen: Mobilität von Informationsinnovationen; Konzentrierung von innovativen Informationsströmen; Integration von Geschäftsmodellen; Funktionalität von telekommunikativen Handelsnetzungen, Technoparks, Technologiepools, Geschäftseröffnungen, Innovations- und Technologiezentren, Consulting-Firmen; Beweglichkeit des Freiberuflermarktes und des Personalleasings u.a.

Die Wirksamkeit der ökologischen Entwicklung im internationalen Business hängt von den Möglichkeiten der Verbindung von räumlich-zeitlichen, sachlich-energetischen und informativen Elementen in ihrem Realisierungsprozess ab. So entstehen unterschiedliche Effekte bei der Übertragung von Informationen innerhalb der Gesellschaft, welche ein Ungleichgewicht zwischen dem ökonomischen und ökologischen Wohlstand in den Ländern hervorrufen.

Mangelnde Effizienz in der Verwaltung und Kontrolle bei Prozessen des Informationsaustausches im Bereich des internationalen Business zeugt von einer "Zahlen-Ungleichheit" unter den Ländern. Der Informationsaustausch bewirkt unterschiedliche Effekte in der Wirtschaft: positive (informativ Geschäftsmobilität, Virtualisierung von Geschäftsprojekten, Entstehen neuer Märkte von Informationsdienstleistungen) und negative (informativ Isolierung und Marginalisierung der Gesellschaft, kommunikative Aggressivität, "E-Waste" u.a.)

Ökologische Gesellschaftspolitik und Diplomatie soll sich auf Verbreitung innovativer Projekte des internationalen Business orientieren, um das kommunikative Feld unter den Menschen zu vervollkommen, und zwar da, wo eine übermäßige energetische Anspannung zwischen der Natur und der menschlichen Gesellschaft entsteht.

*Kultur- und Bildungskomponente des Internationalen Business in Ökologischer Internationalisierung.* Internationales Business stellt einen Bereich der Integration von sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Beziehungen dar, nach denen sich die Weltanschauung, Kultur und Diplomatie immer wieder richten musste. Der Stellenwert des menschlichen, intellektuellen, diplomatischen, wissenschaftlichen und innovativen Kapitals ist eine wichtige Ressource bei der Gestaltung des Potenzials neuer Geschäftsgeneration.

Die Entwicklung der innovativen, korporativen und aktiven Kultur des Business übt einen wesentlichen Einfluss auf das internationale Bild des Unternehmens oder des Landes aus. Daher sollte das Bildungspotential von Businessaktiven in der heutigen Zeit folgende Fähigkeiten besitzen: kreativ, neuerungswillig, innovatorisch, ökologisch denkend, entwicklungswillig, kombinationsvermögend, prognosefähig.

Geschäftsinitiativen im Format innovativer Bedeutung entstehen im System "Wissenschaft – Bildung – Business" und werden durch Investitionen in wissenschaftlich-technische und ökologische Forschung realisiert. Das Konzept ökologischer Aufklärung ist für alle Länder gleich, ihre wissenschaftliche Verarbeitung und praktische Implementierung aber unterscheidet sich in Systemen des allgemeinen, speziellen, formalen und informalen Bildungsstandes. Ökologische Internationalisierung besteht darin, an namhaften Universitäten der Welt Führungskräfte auszubilden, welche das Spektrum von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Ökologie erweitern.

Das deutsche staatliche Programm "Freiwilliges Ökologisches Jahr" (FÖJ) für junge Leute aus verschiedenen Ländern der Welt bietet auf internationaler Basis den Jugendlichen eine Ausbildung an, mit dem Ziel ihre Deutschkenntnisse zu verbessern, Berufsorientierung im Bereich

der Ökologie und des Umweltschutzes zu finden und am ökologischen Volontariat teilzunehmen. Die Schaffung effizienter Mechanismen für Integration ökologischer und wirtschaftlicher Aufgaben in die Geschäftswelt kann man als Symbiose neuer Möglichkeiten des Menschen für dessen Naturverbundenheit und den Fortschritt in seiner beruflichen Selbstverwirklichung betrachten.

Ein wichtiger Weg, um solche Ziele zu erreichen, ist der ökologische Geschäftstourismus, wodurch stimuliert werden: die Schaffung neuer Formen des internationalen Business, die Entwicklung des touristischen Komplexes mit ökologischer Infrastruktur, die Gründung strategischer Allianzen und übernationaler Vereinigungen. Der ökologische Tourismus ist die "Avantgarde" für die Einführung bester Ware in den touristischen Weltmarkt. In dieser Richtung soll sich der aktive Tourismus bewegen, der eine erholsame, kenntnisreiche und wertvolle Tätigkeit im Bereich des internationalen Business darstellt und zur Erziehung ökologischer Weltanschauung sowie zur Bewahrung der Naturumgebung, des kulturellen, historischen und genetischen Erbes in den Ländern beiträgt. Es entstehen interkulturelle und innovative Bildungszentren im internationalen Business, mit Zukunftsperspektiven für den ökologischen Tourismus sowie für die Telekommunikation und den Informationsfluss.

Fragen der ökologischen Diplomatie und harmonischen Gestaltung des menschlichen Lebens werden im Kapitel "Tagesordnung des 21. Jahrhunderts" behandelt, wo auf die konstante Entwicklung von verschiedenartigen entfernten Kulturen eingegangen wird. Gleichzeitig wird bei der Mehrheit von Gemeinden ihre natürliche Selbstidentität und Autonomie gestärkt, wodurch das Prinzip der "integrierten Identität" unter verschiedenen Stämmen, ethnischen Gruppen, Völkern und Sprachen, unter dem Einfluss der Globalisierung nivelliert wird. Ökologische Internationalisierung wird populär und trägt zur Vielfalt der Richtungen im internationalen Business bei und Konsolidierung der Diplomatie, wo die Notwendigkeit besteht, die ökologische Massenkultur, ökologisches Bewusstsein und Wettbewerb, mit Rücksicht auf die nationale Eigenart ihrer Naturumgebung, zu gestalten [3].

*Schlussfolgerungen.* Die Marktprojektion des internationalen Business und ökologische Diplomatie zeigt Folgendes: Etablierung postindustrieller Wirtschaft und Informationstechnik, steigende ökologische Interdependenz unter den Ländern, Stärkung territorialer Interventionen mit dem Ziel einer Ressourcenexpansion. Umweltfaktoren beeinflussen die Trends des Welthandels, ihre Warenstruktur und den Import-Export-Fluss. Die objektive Realität bewirkt eine wachsende Gemeinsamkeit in der Verantwortung der Länder für die ökologische Sicherheit der Menschheit. Daher bildet das internationale Business neue Regeln und Bedingungen aus, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Derzeit werden auf Grund der Besonderheit von Marktbeziehungen alle Akteure gezwungen, integrative rationale Maßnahmen zu ergreifen, die auf innovativen Prinzipien von wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Interessen der Gesellschaft beruhen.

#### **Referenzliste:**

1. Bokhan A. (2015) Międzynarodowy biznes: innowacyjny koncept rozwoju ekologicznego. Monographie. Kijów-Legnica-Monachium: WSM w Legnicy, 386 s.
2. Bohac, R., Lipkova, L. (2016) Cataracts of globalization and the economic diplomacy of small states. Economic Annals-XXI,159 (5-6), pp.16-19.
3. Bokhan A. (2016) Consolidating diplomacy in ecologization of competitive relations. Herald KNTEU. № 6. pp. 5-16.

**Palamarchuk I.V.**

PhD, Associate Professor

*Ukrainian state University of railway transport*

## **INTEGRATION OF UKRAINIAN RAIL TRANSPORT IN THE EUROPEAN TRANSPORT SYSTEM**

**Паламарчук І. В.**

к.е.н., доцент

*Український державний університет залізничного транспорту*

## **ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В ЄВРОПЕЙСКУ ТРАНСПОРТНУ СИСТЕМУ**

*Reform of rail transport today is an objective necessity. Backlog reform of the CIS countries and Europe reduces the competitive opportunities of railway transport Ukraine in the global transport market, making it impossible to use the full market mechanisms of management and further development of the industry.*

**Key words:** *reform, railway, directives.*

*Реформування системи залізничного транспорту сьогодні є об'єктивною необхідністю. Відставання реформування галузі від інших країн СНД і Європи знижує конкурентні можливості залізничного транспорту України на світовому ринку транспортних послуг, робить неможливим використання повною мірою ринкових механізмів господарювання і подальший розвиток галузі.*

**Ключові слова:** *реформування, залізничний транспорт, директиви.*

Цілі політики ЄС стосовно залізниць направлені на посилення позицій залізничного транспорту у конкуренції з іншими видами транспорту, підвищення ефективності залізниці, а також заснування Транс'європейської залізничної мережі (TEN). На території ЄС мають бути утворені рівні умови для чесної конкуренції на ринку залізничних перевезень шляхом лібералізації державного регулювання, гармонізації техніко-технологічних стандартів і нормативних умов. Відповідно до законодавства ЄС у кожній державі-члені має бути утворений регуляторний орган в сфері залізничного транспорту. Головним завданням регуляторного органу є гарантування справедливих і недискримінаційних умов доступу до залізничної мережі та послуг. Тому, при намаганні оцінити рівень наближення параметрів роботи залізничного транспорту України до ЄС слід зауважити на головну особливість: залізничний транспорт в Україні повністю регулюється державою, а залізничні колії є природною монополією. Ця базова різниця унеможливує проведення порівняльного аналізу існуючої ситуації і зумовлює оглядовий стиль роботи. З точки зору технічних та технологічних питань (розвиток інфраструктури, типи рухомого складу, норми з безпеки та екології, швидкісні параметри, експлуатаційна сумісність, перевізні документи, інше) залізничний транспорт як частина єдиної системи є суб'єктом проведення необхідних змін з метою наближення до європейських стандартів та норм. З огляду ж на наближення до стандартів ЄС системи управління, доступу до ринку перевезень та інфраструктури, тарифної політики, вільної конкуренції, ліцензування та інше, ці параметри на даний час є предметом проведення реформи на залізничному транспорті.

Україна має одну з найбільш розвинених у Європі мережу залізниць, її експлуатаційна довжина становить близько 22 тис. км. Залізниці України взаємодіють із залізницями 7 сусідніх країн через 56 пунктів перетину кордону та з 13 основними морськими портами Чорного та Азовського морів та р. Дунай.

Слід зазначити, що Європейська спільнота у нинішній час усвідомила негативні моменти суцільної, безупинної автомобілізації. Базовим документом «Біла книга. Європейська транспортна політика на 2010 рік. Час вирішувати» визначено завдання збільшення до 2020 року частки залізничного транспорту у пасажирських перевезеннях з 6 до 10%, вантажних – з 8 до 15%.

Українські залізниці підпорядковуються Державній адміністрації залізничного транспорту. Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця) була

створена відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 14 грудня 1991р. №356 та працює відповідно до Положення, затвердженого Кабінетом Міністрів України. Укрзалізниця є органом управління залізничним транспортом загального користування, підпорядкованим Міністерству транспорту та зв'язку України як органу державного управління.

Відповідно до Закону України «Про залізничний транспорт», залізничний транспорт знаходиться повністю у сфері державного регулювання і в державній власності. Він функціонує як державна монополія. Правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності залізничного транспорту визначені Законом України «Про природні монополії». Укрзалізниця в більшості поєднує функції державного органу управління і господарюючого суб'єкта. Це негативно позначається на рівні конкурентоздатності залізниць оскільки держава, і це очевидно, не в змозі забезпечити достатні обсяги фінансування, а обтяжливість соціальними питаннями робить залізничний транспорт неконкурентним по відношенню до аналогічних залізничних систем інших країн.

Слід відзначити, що існуюча система залізничного транспорту в Україні є сукупністю залізниць та інших державних підприємств, які фактично не оформлені в єдиний виробничий комплекс, має украй низьку привабливість для інвесторів і, як показала практика, не дозволяє без державної гарантії залучати необхідні інвестиції в оновлення основних засобів.

Як вже зазначалося, відповідно до законодавства ЄС у кожній державі-членів має бути утворений регуляторний орган в сфері залізничного транспорту. Головним завданням регуляторного органу є гарантування справедливих і недискримінаційних умов доступу до залізничної мережі та послуг. Регуляторний орган є незалежним та відокремленим від будь-якої уповноваженої особи управління інфраструктурою, органу розподілу інфраструктури або потужностей, або заявника. Цей орган є незалежним у своїй організації, юридичній структурі, фінансуванні та ухваленні рішень. Регуляторний орган має бути апеляційним органом при врегулюванні суперечок щодо дотримання умов недискримінаційного доступу до ринку.

З метою підвищення рівня можливостей міжсистемної взаємодії та безпеки європейської залізничної системи функціонує Європейська залізнична агенція (Агенція). Головним завданням Агенції є надання Комісії й державам – членам ЄС технічної підтримки для забезпечення безпеки перевезень.

Протягом останніх років багато країн провели реструктуризацію залізничного транспорту з метою підвищення конкурентоздатності транспортної системи країни в цілому. Реформування залізниць світу триває і залучає все більше країн. Обсяги реформування постійно зростають. За даними ЄЕК ООН, кількість країн, що беруть участь у цьому процесі, наближається до 60. З одного боку, реформи відкрили залізничні колії для приватних операторів і дозволили їм працювати по всій території регіону, а з другого, збільшили інвестиції в залізничну галузь. Загальна сума реалізованих програм становить понад 170 млрд. доларів. Розвинені країни Західної Європи вже мають міцні корпорації або групи і проводять політику з придбання акцій інших національних операторів та компаній на світовому ринку, діючи у партнерстві між собою або з провідними світовими компаніями.

Більш важливими, однак, були положення, за якими залізнична інфраструктура мала бути у майбутньому відкрита для всіх, хто, виконавши відповідні вимоги, захоче надавати транспортні послуги (спочатку це стосувалося лише так званої «групи залізничних компаній, які здійснюють міжнародні перевезення»; з часом, однак, це почало означати відкриття ринку вантажних перевезень і ринку міжнародного пасажирського транспорту). Задля досягнення цієї мети держави-члени ЄС мали організувати залізницю так, щоб:

- розділити управління залізничною інфраструктурою та здійсненням перевезень (директива не встановлювала жодних схем організаційного розмежування – для обох видів діяльності слід було вести окремий бухгалтерський облік);

- не використовувати державні кошти, виділені на один вид діяльності, в іншому виді

діяльності (наприклад, кошти, виділені на обслуговування інфраструктури, не повинні використовуватися для фінансування пасажирського транспорту);

- управляючі інфраструктури надавали цю інфраструктуру за плату на недискримінаційних умовах суб'єктам ринку. Крім цього, держави-члени ЄС мали вирішити проблему спіралі боргів, у яку потрапили залізниці, утворивши спеціальні рахунки для старих боргів. Завдяки дуже великій свободі у виборі рішень щодо управління інфраструктурою члени Європейського Союзу виробили і реалізували ряд ідей стосовно цього управління (з єдиним обов'язком, а саме розмежуванням управління інфраструктурою та іншої діяльності):

- управління інфраструктурою як підрозділ залізничної компанії (Литва, Словенія, Угорщина);

- управління інфраструктурою передане окремій компанії в одній холдинговій структурі (Польща, Німеччина, Бельгія);

- право власності на інфраструктуру залишається у держави, представленої тримачем інфраструктури, який підписує договір на управління інфраструктурою з оператором залізниць (Франція, Фінляндія);

- право власності на інфраструктуру залишається у держави, представленої тримачем інфраструктури, який сам управляє інфраструктурою (Швеція);

- повний розділ між управляючим інфраструктури і залізничними компаніями – управляючим інфраструктури є державна компанія, яка сама управляє інфраструктурою (Чеська Республіка, Словаччина, Великобританія, Іспанія). Практично кожна країна ЄС має власне уявлення про управління залізничною інфраструктурою, що ускладнює їхнє порівняння з точки зору ефективності. Порівняння показують, що кожна з цих моделей може бути хорошою, якщо держава хоче витратити на залізниці ту суму коштів, яка відповідає потребам.

За результатами проведення реформування залізничного транспорту та операторів, держави можна поділити на ті, що:

- пройшли реформування успішно;

- закінчили цей процес останнім часом, але їх результати ще чітко не визначились;

- знаходяться у цьому процесі.

Україна наразі намагається розпочати процес реформування. Рекомендується зосередитися на трьох напрямках діяльності, кожен з яких вимагає власного графіка.

По-перше, незалежно від структурних змін існує необхідність працювати над майбутньою концепцією розвитку залізниць в Україні, яка стане частиною загального Генерального плану для залізниць. Українські залізниці все ще мають великий потенціал щодо вантажних перевезень, а розташування Києва та інших головних міст, як видається, сприяє залізницям як засобу транспорту для швидких перевезень між найбільшими містами країни.

По-друге, фінансові потоки повинні бути краще організованими, а саме прозорість/висвітлення інформації про економічний стан конкретних елементів залізничного об'єкту, проведення реформи тарифи повинні установлюватися не адміністративними процедурами.

По-третє, необхідно провести організаційні зміни та зміни у власності, які нададуть залізницям – розумною мірою – динаміку, потрібну для роботи на ринку та конкурування з іншими видами транспорту. Лише такі зміни розпочнуть необхідні процеси раціоналізації управління та оптимізації витрат.

Крім того, слід зазначити, що ключовим моментом процесу адаптації законодавства України в галузі залізничного транспорту має стати завдання розмежування надання послуг і функціонування інфраструктури на залізничному транспорті так, як це існує в ЄС. Необхідно урегулювати питання доступу на ринок перевезень та ринок інфраструктури, дерегулювання

та гарантій фінансових застав.

### Література:

1. <http://www.delukr.ec.europa.eu/>
2. [www.undp.org.ua](http://www.undp.org.ua)
3. <http://brc.undp.org.ua>
4. Международные соглашения и конвенции в области транспорта. Информация о присоединении. Европейская экономическая комиссия ООН. Женева.
5. Сирийчик Т., Фургалъські А., Клімкевич Ч., Камола М., Дяченко Т., Пугачов М., Філіпенко О. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / За ред. Марчіна Свенціцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.

**Sadykhanova D.A.,**

senior lecturer

**Kulibayeva D.V.,**

senior lecturer

**Liu Chun**

undergraduate

*Al Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan*

## **THE NEED FOR DEVELOPMENT OF THE CONCEPT "GREEN ECONOMY"**

*This article discusses the need to develop the concept of "green economy". The concept of "green" economy - a model that leads to better health and social equity the population, as well as a significant reduction dangerous effects on the environment and to reduce the environmental deficit. Thus, the "green" economy, in its simplest form, can be regarded as a low-carbon, resource-efficient and socially inclusive economic model.*

**Keywords:** *the concept of "green economy", the new model, the environment, ecology*

Increasingly the term "green" economy is being used in the society. After the last Summit "Rio + 20" the president of our country has ordained this concept a high priority and as the one of the primary factors in the further development of the country. But what is meant by this term and what are its main directions? In the present-day, society differently understands the expression "green" economy. Some believe that this is a new economic sector, which will improve the nature of the country. Others understand this expression as a new technology, a kind of ecosystem that is designed to help and benefit nature. Still others believe that this is a transition to a new stage of development, which aims to create environmentally friendly products.

All of these approaches to the definition of the concept is very close to the value of the expression. "Green" economy - is the economy aimed at preserving the well-being of society through the effective use of natural resources as well as ensuring the return of end-use products in the production cycle. First of all, the "green" economy is directed to the economical consumption of those resources, which are currently subject to depletion (natural resources - oil, gas) and the rational use of inexhaustible resources.

At the heart of the green economy are the friendly or "green" technologies. According to experts, the development of "green" economy will protect our country from ecological crisis, which has affected many industrial countries.

Kazakhstan has abundant natural resources and occupies the eleventh position among the most energy-intensive countries in the world, due to the fact that Kazakhstan's economy is dependent on the oil sector, mining and heavy industry. The relevance of the "green economy" is contrasting to the development in the last century, of the "brown" economy and its technology, which caused global climate change and has threatened humanity with a global catastrophe.

"Green Economy" - is an economy that does not harm the environment, promotes human well-being and ensures sustainable development for both, individual countries and the world at large. Green economy covers agriculture, waste management, water problems etc. This applies to almost all spheres of our life.

The issue of sustainable development and resource efficiency is very relevant today. The transition to a "green" economy aims to reduce poverty and improve people's quality of life.

Republic of Kazakhstan is one of the first in the former Soviet Union that began to develop the concept of the transition to a "green" economy. "Green" economy is the economy that contributes to the welfare of citizens and ensures social stability in the face of declining environmental risks and degradation.

The most important stimulus for the transition to "green" economy are subsidies that can be used for many purposes. Despite the considerable need for the transition to an economic model that will ensure human well-being while maintaining the resources and not exposing future generations to significant environmental risks, the transition to a "green economy" faces many problems. For the state subsidies in many cases, it involves significant economic and environmental costs.

Artificial reduction of goods prices due to subsidies leads to inefficiencies, a lot of waste and over-consumption resulting in a premature deficit of valuable non-renewable resources and the degradation of renewable resources and ecosystems.

To way to the "green economy" should take into account international experience in various countries, as this task for our country is completely new. Some countries have a very successful experience at the national level. These include South Korea, Germany, Sweden, Norway, Canada, USA, etc. Kazakhstan also intends to use the experience of Germany and South Korea. [1]

Implementing the "green economy" requires a wide range of tools: Pricing, subsidies, taxes and other non-technological innovation and financial changes, such as new business models, and investment schemes will also be tools to drive the "green economy".

For the implementation of "green" financial innovation in the framework of the Concept of transition of the Republic of Kazakhstan to the "green economy", the country should deal with specific problems and challenges.

Firstly, many external environmental factors are undervalued or not valued. For example, the price of carbon may contribute to innovation in the fight against climate change, but at the current levels, carbon prices are too low to provide the necessary incentives.

The domestic financial market over the past years has been actively engaged in the implementation of the project for the creation and implementation of practices that compensate for carbon emissions and reducing the environmental damage caused by carbon-intensive activities such as the use of electricity, driving a car or air travel. The money and resources are used to finance projects that absorb or eliminated the amount of carbon dioxide equal to the emissions from the activities mentioned above. For example, the money goes to specific projects, such as planting trees which absorb carbon generated by natural or methane production on farms for cattle and converting it into electricity.

On March 26, 2009 The Republic of Kazakhstan ratified the Kyoto Protocol of the United Nations Framework Convention on Climate Change (the international agreement establishing the responsibility of the parties to reduce or stabilize GHG emissions, the "Protocol"), which came into force on September 17, 2009. With the commitment to reduce emissions by 15 percent by 2020 and by 25 percent by 2050 compared with 1990 levels, and to comply with the Protocol, Kazakhstan began to actively participate in market trading mechanisms of greenhouse gas emissions. [2]

On 1 January 2013, Kazakhstan implemented a system of trade in greenhouse gas emissions and 28 March 2014, we were the first in Kazakhstan stock trading quotas, where quotas have been sold on the emissions of more than 32 thousand tons of greenhouse gases held in JSC "Caspian Commodity Exchange". Four deals were made with a total 32,044 tons of CO<sub>2</sub>. The price per ton of the quota units amounted to 455 tenge. Thus, the Kazakh Trading Scheme is included in the list of existing trading systems of the world, which includes the largest developed and developing countries, including the EU, US and China. Emissions trading of greenhouse gas emissions is a part of the program "Zhasyl Damu", developed by the Ministry of Environmental Protection for 2010-2014, which, in turn, is one of the sub-components of the Strategic Plan of Development of Kazakhstan till 2050. [3]



But, as noted above, we believe the lack of a reasonable price on carbon as a main reason for damages to the environment. Secondly, it is important to strengthen the financial markets for "green" innovation by expanding the range of financial instruments on the domestic stock market, and elaborate schemes investing in eco-technologies, standards and regulations.

In this regard, Almaty Akimat plans to place municipal bonds amounting to 20 billion tenge. The mayor Ahmetzhan Esimov declared it at the Almaty Invest forum. The funds will be used for the development of ecological public transport, infrastructure and tourist facilities. The bonds are issued for up to ten years. "The commission of state securities will issue such additional financial instruments such as municipal bonds," - said Yesimov. Mayor recalled that in 2010 the city administration issued bonds worth 13 billion tenge with maturity in 2015. "To date, most of the money has already been returned," - said the mayor. [4]

Municipal bonds, of course, have a number of advantages, such as lower cost, compared with the rates for commercial loans; high reliability, and the absence of the tax burden on the coupon income paid during the period of ownership of municipal bonds.

However, there are some disadvantages of the municipal bonds. These usually include low liquidity, which already is the scourge of the Kazakhstan Stock Exchange. In addition, long-term municipal bonds carry a higher risk investment as opposed to short-term bonds. Therefore, the risk to the investors should be compensated in the form of higher interest or higher rate of return. It is also a great disadvantage for the investors that the payment of the coupon yield on municipal bonds is not the main purpose of their issue. Its main purpose is the development of social projects funded by the municipal bond issue. To top it off, poverty and lack of development of the municipal bond market infrastructure hinders the rapid growth of the market of these securities.

Third, we need to develop environmentally-oriented innovative business, which today is a strategic task of Kazakhstan.

However, the activity of innovative enterprises such as "green" orientation at the initial stage is full of uncertainties. Such companies do not have the experience and expertise that other conventional business have and often they have no conclusive evidence on the cost-effective production of products or services that they offer. In addition, there is only limited information on the market potential of the products and services they offer. Finally, in many cases, environmental technology products, especially high-tech products based on intensive use of scientific knowledge quickly become obsolete or are at the risk of "spillover" of knowledge, as the businesses are unable to fully exploit the economic potential of their innovations. Because of these characteristics of such companies, the risks associated with their activities seem unacceptably high for conventional investors.

Under these circumstances, potential investors or financiers offer financing at prohibitively high prices or rates of interest, or finance completely out of the sphere of financing at the early stages of development of the business, which result in inefficient markets.

The value of any innovative enterprises including "green" is based on its long-term growth potential, providing scientific knowledge and intellectual property. This gives rise to the specific characteristics of the process of generating cash flows, based on which investors should possess enormous endurance and patience in waiting for the return on their investments. Therefore, the most appropriate form of financing "green" innovative enterprises at the stage of their development, taking into account the specificity of the risks of such enterprises and their potential profitability, are the foreign direct equity investment or similar investments. One of the most effective sources of such funding include venture capital funds. In exchange for the financing provided, they receive a portion of shares of the respective companies, which allows them to share all the income from the business including the sale of the company and its growth potential, and any such income is received by them

The solution of any ecological problem is almost inseparable from the economy, and the unsustainable use of natural resources leads to economic loss. The lack of funds prevent measures to cope with environmental problems. The successful solution for ecological and economic

problems depends not only on the efficiency of economic activity, but also a prosperous existence of mankind. The problem as a whole can be solved only by a comprehensive analysis of the entire set of environmental and economic processes, which enables us not only to shape the program for the disposal of industrial waste, but also to minimize man-made pollution and its sectorial and territorial structures. Currently, to improve the ecological state as a whole, it is necessary to establish an effective environmental-economic policy and economic instruments for its implementation. Among the priorities of the "green economy," President Nursultan Nazarbayev calls for more efficient use of water, land and biological and energy resources. The Strategy "Kazakhstan-2050" outlines the key tasks for the transition of the economy to implement the principles of "sustainable green growth" as a mechanism for neutralizing the risks involved, which reduces the scale of the impact on the environment and the consumption of natural resources [1, c.32]. Kazakhstan has unique opportunities and conditions for a "green economy". A large area, favorable geopolitical position, the available financial and natural resources, as well as the growing demand in the market for more efficient and affordable green technologies favor new opportunities. Priority directions of development of "green" economy in Kazakhstan are:

- The introduction of renewable energy sources
- Improvement of the waste management system
- Energy efficiency in housing and communal services
- Improving the water management system
- Conservation and effective management of ecosystems Organic farming in agriculture

The development of "clean" vehicle. As part of the transition to "green" economy, it is suggested:

1. To improve the efficiency of resources
2. Improving the infrastructure of Kazakhstan
3. To improve the welfare of the people

Implementation of this concept will create about 400 thousand new jobs in the agricultural industry. Up to 150 thousand jobs are expected from the expansion of the areas of pastures and farmland, an additional 50 thousand jobs will be created through the expansion of hothouse. Significant investments in the power industry in the amount of US\$50 billion by 2030 and US\$100 billion by 2050, will create employment opportunities for people with the scientific, engineering, and technical and construction professions.

Currently the projected deficit is of 13-14 billion m<sup>3</sup> of sustainable water resources to meet the needs of the economy in 2030. The waste management system is ineffectual. Around 97% of the municipal waste is at uncontrolled dumps and landfills that do not meet the requirements of sanitary standards. Other serious problems include toxic and radioactive waste industry. Loss of profit from the inefficient management of natural resources by 2030 can reach up to US\$7 billion. Kazakhstan inherited a considerable territorial heterogeneity in economic performance in the standard of living and the environment. Creation of enterprises engaged in the collection and processing of different types of waste in Kazakhstan can create up to 8000 new jobs by 2030. The development of new industries and "green clusters" will reduce the inequality in the development of regions and their potential in renewable energy, agriculture, water management, waste management and other sectors [2, c.58].

Instrument for implementing the specific objectives of the Concept by sector are modifying the existing policies to reflect the changes and additions to the implementation of the main directions of concepts such as: The program for the development of agro-industrial complex in the Republic of Kazakhstan for 2013-2020, "Agribusiness-2020", the State program for accelerated industrial growth -An innovative development of Kazakhstan for 2010 - 2014 years, the state program of development of education of the Republic of Kazakhstan for 2011 - 2020 years, development of the program - the strategic plans of government agencies, sectorial program "Zhasyl lady" for 2010 - 2014 years and other sectorial programs to be developed and which will be given new emphasis on issues such as improving air quality, waste management of production and

consumption, desertification, land degradation and improving soil fertility, and the development of fishing and reproduction of fish resources. It is also planned to develop the State Water Resources Management Program for the 2014-2040 years [3, c.49]. President Nursultan Nazarbayev stressed the need for a balanced and integrated approach to the development of "green economy" in the country, taking into account international practice.

Thus, it should be noted that international discussions recently have shown a clear need for elaboration of the "green economy" concept, an in-depth analysis of the measures for its implementation from the point of view of the interests of all countries. The strategy of transition to a "green" economy is a difficult and complex task that requires large investments (up to 2% of the GDP per year) and will affect almost all sectors of the economy. It is estimated that by 2050 the conversion in the "green economy" will further increase the GDP by 3%, create more than 500 thousand new jobs, and will create new industries and services to provide universally high quality of life for the general population. In general, the volume of investments required for the transition to "green economy", will be about 1% of the GDP annually, which is equivalent to US\$3 to 4 billion a year [5, c.26].

To top it off, it should be noted that the ability of traditional or specially created stock markets effectively provide capital growth to the companies and the development of the small and relevant sectors of the economy is largely dependent on the presence of auxiliary network expertise – such as investment banks, EXPERT analysts, consultants, etc., who have the ability to understand the risk-reward ratio and properly convey information to this effect the investors.

#### References:

1. <http://www.riss.ru/actions/1291-#.VF-L8TSsWn0>
2. Risks in trading quotas for greenhouse gas emissions, Nitalieva S. Law Firm «GRATA».
3. DataLifeEngine, Trade "air", Julian Zhihor 2014
4. <http://tengrinews.kz/markets/munitsipalnyie-obligatsii-na-20-milliardov-tenge-vyipustit-akimat-almaty-263564/>
5. Financial innovation in modern Russia, abstract, 2012.
6. [http://economic\\_mathematics.academic.ru](http://economic_mathematics.academic.ru)
7. <http://www.facepla.net/index.php/content-info/1615-what-is-carbon-quota>
8. <http://baiterek.gov.kz/kk/node/2497>
9. Financial innovation in the domestic economy, "Creative Economy» № 8 (20) for the year 2008 Page. 80-86
10. Law of the Republic of Kazakhstan dated July 7, 2004 № 576-II. Investment funds <http://gbpp.org/category/media-center/news/page/2>.
11. Nazarbayev NA Message from the President of the Republic of Kazakhstan to the people of Kazakhstan "Strategy" Kazakhstan-2050". New political course of established state.
12. Decree of the President of Kazakhstan "On the Concept of transition of the Republic of Kazakhstan to the green "economy," Acorda 2013
13. Action Plan for implementation of the Concept of transition of the Republic of Kazakhstan to the "green" economy to 2014-2020gg.
14. Basis of transition to a "green" economy: international experience and tools / ed. prof., Ph.D. BK Yessekina. - Astana, 2013.
15. National report on the use of instruments of "green growth" in the Republic of Kazakhstan ed BK Yessekina, Almaty, 2011.

### 3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

**Bezus A.M.,**

Ph.D., Associate Professor,  
*Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine*

**Bezus P.I.**

Ph.D., Associate Professor,  
*Kyiv National University of Technology and Design, Ukraine*

#### IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM BASED ON DECOMPOSITION

**Безус А.М.,**

кандидат технических наук, доцент  
*Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина*

**Безус П.І.**

кандидат экономических наук, доцент  
*Киевский национальный университет технологий и дизайна, Украина*

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ДЕКОМПОЗИЦИИ

*The article proposes a method for decomposing the control system to identify all management tasks, without exception, that relate to each specific unit of enterprise management of any complexity, of any level. This will inevitably lead to an increase in the efficiency of the enterprise management system.*

**Keywords:** *enterprise management, management system, enterprise management system, increase of enterprise efficiency, control system decomposition.*

*В статье предложен метод декомпозиции системы управления с целью выявления всех без исключения задач управления, которые относятся к каждой конкретной единице управления предприятием любой сложности, любого уровня. Что неизбежно приведет к повышению эффективности системы управления предприятием.*

**Ключевые слова:** *управление предприятием, система управления, система управления предприятием, повышение эффективности предприятия, декомпозиция системы управления.*

Укрепление экономики остается основной и актуальной задачей любого государства не зависимо от уровня его развития. Для рыночной экономики основным базовым элементом является предприятие, повышение эффективности, развитие и укрепление которого является одной из стратегических задач государства.

В условиях рыночной экономики возникает необходимость в постоянном совершенствовании системы управления предприятием, которое существует в нестабильных экономических условиях и должно постоянно противостоять внешнему негативному влиянию.

Для решения задач стоящих перед предприятием, для анализа его деятельности, определения направлений его дальнейшего развития необходимо применять на каждом из этапов эффективную систему управления.

Менеджмент предприятия должен быть направлен на изучение структуры системы управления, процесса принятия управленческого решения, планирования деятельности объекта управления, организации и управления происходящими в нем процессами и анализа функций управления.

Взгляд на управление, как на важный процесс деятельности предприятия, подвергается значительным изменениям вместе с преобразованиями, которые происходят в сфере бизнеса, технологии производства и обработки информации. Управление предприятием рассматривается как особый вид деятельности, который вместе с организацией основного процесса (производства или предоставления услуг) предприятия, оказываем весомое влияние на эффективность его функционирования.

Усовершенствование системы управления и повышение ее научной обоснованности позволит обеспечить решение всех поставленных задач предприятия и гарантирует его конкурентоспособность.

Для совершенствования системы управления предприятием необходимо проанализировать ее структуру на основе декомпозиции системы [1].

Все процессы, проходящие на предприятии, можно отнести к одной из двух групп: 1) процесс производства (или предоставления услуг) и 2) процесс организации производства. Таким образом, система управления предприятием делится на: подсистему управления процессом производства (предоставления услуг) и подсистему управления процессом организации производства, т.е. обеспечения ресурсами [2, 3].

Для декомпозиции системы управления предприятием введем обозначения: - управление процессом производства –  $S_P$ ; - управление процессом обеспечения ресурсами –  $S_R$ . И состав системы управления по видам управляемых процессов, может быть представлен следующим образом:

$$S = \{ S_P, S_R \}. \quad (1)$$

Каждую из названных подсистем системы управления будем анализировать по следующим направлениям: 1) по видам управляемого процесса; 2) по подразделениям предприятия (отделам, участкам); 3) по этапам функционального процесса (производства); 4) по периодам времени.

При анализе каждой из них, будем придавать им статус системы.

Изначально проведем декомпозицию подсистемы управления процессом обеспечения ресурсами ( $S_R$ ) и на этом этапе будем рассматривать ее как систему.

Таким образом, система управления процессом обеспечения ресурсами может распадаться на следующие подсистемы:

1. По видам управляемого процесса.

Если рассматривать данную систему, то необходимо указать, что видом управляемого процесса является *процесс обеспечения ресурсами*.

На данном этапе первым признаком декомпозиции системы будет ее разграничение по ресурсным группам: 1) обеспечение трудовыми ресурсами ( $r_1$ ); 2) обеспечение материальными ресурсами ( $r_2$ ); 3) обеспечение основными средствами ( $r_3$ ); 4) обеспечение энергетическими ресурсами ( $r_4$ ).

По первому признаку декомпозиции система управления процессом обеспечения ресурсами состоит из следующих подсистем:

$$S_R = \{ S_r, r = \overline{1, R} \}. \quad (2)$$

То есть она состоит из подсистем обеспечения ресурсами ( $S_r$ ) вида  $r$ .

Например: если  $r$  принимает значение 1 ( $r = 1$ ), то  $S_1$  – это подсистема обеспечения процесса производства трудовыми ресурсами.

2. По подразделениям предприятия.

Для системного анализа объекта необходимо рассматривать не только предприятие в целом, но и каждое его подразделение (отдел, участок и т.п.). Вторым признаком декомпозиции системы принята принадлежность процесса управления обеспечением ресурсами к определенному подразделению.

По второму признаку декомпозиции системы управления процессом обеспечения ресурсами подсистема  $S_r$  разделяется на более мелкие подсистемы:

$$S_r = \{ S_{rl}, l = \overline{1, L} \}, r = \overline{1, R}, \quad (3)$$

где  $l$  - номер подразделения предприятия,  $l = \overline{1, L}$ ;  $S_{rl}$  - это подсистема обеспечения ресурсами вида  $r$  подразделения  $l$ .

3. По этапам процесса управления.

Процесс управления осуществляется через реализацию последовательно выполняющихся фаз таких как: планирование, учет, контроль и регулирование.

Следующий признак декомпозиции системы – это фаза управления.

По третьему признаку декомпозиции каждая из выше полученных частей системы  $S_{rl}$  разделяется на следующие подсистемы:

$$S_{rl} = \{ S_{rlf}, f=\overline{1, F}, l=\overline{1, L}, r=\overline{1, R} \}, \quad (4)$$

где  $f$  – номер фазы управления,  $f=\overline{1, F}$ ;  $S_{rlf}$  – это элемент декомпозиции системы, которая означает осуществление  $f$ -й фазы управления обеспечением ресурсами вида  $r$  подразделения  $l$ .

Таким образом, получены части системы управления процессом обеспечения ресурсами, каждая из которых представляет набор задач управления по названным выше направлениям, например, одна из задач – планирование обеспечения ресурсами вида  $r$  в подразделении  $l$ .

4. По периодам времени.

Четвертым признаком декомпозиции системы управления принимается период управления, что позволяет получить следующие части системы:

$$S_{rlf} = \{ S_{rlft}, t=\overline{1, T} \}, f=\overline{1, F}, l=\overline{1, L}, r=\overline{1, R}, \quad (5)$$

где  $t$  – номер периода времени,  $t=\overline{1, T}$ ;  $S_{rlft}$  – это элемент системы, означающий реализацию  $f$ -й фазы управления процессом обеспечения ресурсами вида  $r$  подразделения  $l$  в период времени  $t$ .

В результате осуществления последовательной декомпозиции данной системы по четырем признакам получен полный перечень задач управления процессом обеспечения ресурсами предприятия.

Каждая из этих задач представляет собой элементарную часть системы, разграниченной в соответствии с определенными направлениями анализа, которые не пересекаются между собой и охватывают всю сферу исследований, достаточных для выявления всех существующих задач, относящихся к разным уровням управления.

Для формулирования и решения любой задачи управления процессом обеспечения ресурсами необходимо назвать конкретное значение каждого из направлений.

*Например:* Необходимо разработать план (фаза управления) обеспечения материальными ресурсами (вид управляемого процесса) 2-й отдел (подразделение) на первый квартал следующего года (период времени).

Таким же образом проводится декомпозиция подсистемы управления процессом производства: 1. По видам управляемого процесса. Видом управляемого процесса является процесс производства определенного вида продукции; 2. По подразделениям; 3. По этапам процесса управления; 4. По периодам управления процессом производства продукции (услуги).

В результате получен полный перечень задач управления процессом производства продукции предприятия, а наименьшая часть исследуемой системы –  $S_{plft}$ .

Таким образом, после осуществления декомпозиции двух подсистем *управления процессом производства* –  $S_P$  и *управление процессом обеспечения ресурсами* –  $S_R$  возможно получить полный перечень задач управления предприятием. Количество задач управления можно рассчитать по формуле:

$$M = S \cdot L \cdot F \cdot T. \quad (6)$$

Полный перечень задач управления предприятием  $M$  состоит из полного перечня задач управления процессом производства  $M(P)$  и полного перечня задач управления обеспечением ресурсами  $M(R)$ , т.е.:

$$M = M(P) + M(R) = P \cdot L \cdot F \cdot T + R \cdot L \cdot F \cdot T, \quad (7)$$

где  $P, R$  – количество управляемых процессов соответственно процесс производства и процесс обеспечения ресурсами;  $L$  – количество подразделений предприятия;  $F$  – количество фаз управления;  $T$  – количество периодов управления.

Представленная декомпозиция системы управления предприятием позволяет определить все без исключения задачи управления, которые относятся к каждой конкретной единице управления любой сложности, любого уровня. Такой подход позволит повысить эффективность системы управления предприятием, как главного фактора его экономического развития.

#### **Литература:**

1. Безус А.М., Безус П.І. Управління розвитком підприємства: моделі та методи: Монографія. – К.: ВПЦ АМУ, 2008. – 152 с.
2. Безус А.М. Менеджмент: Навчальний посібник – К.: ВПЦ АМУ, 2015. – 268 с.
3. Клименюк Н.Н., Безус А.М. Доказательный менеджмент: введение в теорию: Монография – К.: ВПЦ АМУ, 2015. – 272 с.

**Blagoy V.V.,**

Candidate of Economic Science, associate professor

**Oriabinskaya V.A.,**

student

**Bezruk S.O.**

student

*Kharkiv National University of Construction and architecture*

### **PLANNING EFFICIENCY AT THE PRESENT STAGE**

**Благой В.В.**

к.е.н., доцент

**Орябинська В.А.**

студент

**Безрук С.О.**

студент

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

### **ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

*The article analyzes the indicators that reveal the social and economic efficiency at the enterprise level in terms of transformation processes. A list of practical recommendations to improve planning efficiency.*

**Key-words.** *planning, production, economic efficiency, social efficiency, productivity, economy.*

*В статті проведено аналіз показників які розкривають соціальну та економічну ефективність на рівні підприємства в умовах трансформаційних процесів. Запропоновано перелік практичних рекомендацій щодо удосконалення планування ефективності виробництва.*

**Ключові слова:** *планування, виробництво, економічна ефективність, соціальна ефективність, продуктивність праці, економія.*

Плануванням є вільні ринкові відносини, які стосуються як окремого індивіда, так і трудових колективів, підприємств усіх форм власності і розмірів. Більш ретельно і детально розроблені плани заходів у будь-якій сфері гарантують досягнення успіху у визначеному напрямку. За допомогою планування реалізується снага до управлінців завчасно врахувати ті внутрішні і зовнішні фактори, що забезпечують сприятливі умови для ефективного розвитку і функціонування підприємства в цілому.

Процес управління ефективністю виробництва призначає удосконалення та комплексний розвиток планування як основної функції даного процесу.

Планування ефективності виробництва цілеспрямоване, передусім, на виявлення і затвердження цілей і задач підприємства, а саме вибір напрямку розвитку із детальним описом вчинків, здійснення яких необхідне для виконання поставленої мети. Фактом є те, що перший крок – це встановлення показників, на які має орієнтуватися будь-яка організаційна система з метою утримання відповідного рівня ефективності або забезпечення його постійного зросту [1].

Показники економічної ефективності є самим головним інструментом здійснення економічної політики на всіх рівнях. На рівні підприємства вони є основним прийомом вдосконалення управлінських рішень, цінової політики, оптимізації витрат ресурсів.

З метою зростання ефективності праці на виробництві застосовуються наступні методи: зниження трудо, матеріало, фондо, капіталомісткості виробництва, раціонального використання природних ресурсів; впровадження досягнень НТП, поліпшення технічного оснащення виробництва, зростання якості продукції та послуг.

Всі наведені вище методи узагальнюються в одному факторі – розгорнутій інтенсифікації виробництва.

Також виконання єдиної державної політики в сфері використання НТП суттєво впливають на ефективність праці на виробництві. Мова йде про вдосконалення галузевої структури промисловості, територіальний розподіл праці, раціональна організація керування, планування. Важливе значення для підвищення економічної ефективності виробництва має правильне використання виробничого потенціалу, найбільшому зменшенню різноманітних втрат, постійному режиму економії ресурсів.

Додатковими показниками можуть слугувати співвідношення заробітної плати і споживчого мінімуму, величина заборгованості по виплаті заробітної плати, неупередженість розподілу доходів між різними категоріями працівників у межах однієї і різних сфер діяльності. Дані показники достатньо чітко розкривають соціальну та економічну ефективність на рівні підприємства в умовах трансформаційних процесів в економіці країни.

Ступінь соціального розвитку громади провідним чином залежить від розв'язання соціальних питань на підприємстві. Соціальна ефективність на мікрорівні має визначне значення і для рішення завдань соціальної ефективності на інших рівнях. Конкретизація оцінки соціальної ефективності виробництва дасть змогу сформулювати основні шляхи її підвищення. В першу чергу це такі показники, як відсоток працівників, зайнятих творчою працею, темпи збільшення доходів, доля акцій, придбана працівниками, ступінь конфліктності, ліміт вільного часу, темпи зростання соціальної відповідальності підприємства, рівень забруднення довкілля тощо.

Економічна і соціальна ефективність є складовими одного цілого, що і являє собою ефективність функціонування підприємства. Вони є фундаментом підвищення та сталого розвитку. В даному контексті неправомірно ігнорується позитивний вплив соціальної ефективності на економічну ефективність підприємства. Недооцінка менеджментом підприємства зростання ролі соціальної ефективності не дозволяє використовувати в повному обсязі можливості трудового колективу [2].

Між економічною і соціальною ефективністю функціонування підприємства активізуються деякі суперечності, провідною причиною яких є соціально-економічні відносини, що характерні ринковій економіці на даному етапі її ставлення. Збільшення рівня економічної ефективності підприємства здійснюється за рахунок ігнорування або зниження його соціальної відповідальності. Це протиріччя вирішується за допомогою державного регулювання економіки, насамперед шляхом реалізації програм, що спрямовані на посилення соціального захисту і боротьбу з безробіттям.

Першорядними напрямками збільшення економічної ефективності на вітчизняних підприємствах є: істотне зниження енергомісткості (витрати енергоносіїв на одиницю продукції приблизно в 2,5-3 рази перевищують подібні витрати у розвинутих країнах світу, нафти – у 8-10 разів), матеріаломісткості (витрати матеріалів та ресурсів в Україні на одиницю продукції в 2-2,5 рази більше аналогічних показників у країнах Заходу), зростання фондовіддачі тощо [3].

Індикаторами загальної економічної ефективності використовуваних ресурсів є такі показники:



- використання трудових ресурсів (зростання продуктивності праці, часта приросту продукції за рахунок продуктивності праці, економія живої праці);
- показники використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень (фондовіддача, обертання обігових коштів, питомі капітальні вкладення);
- показники використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача й питома матеріалоемність) [4].

На макрорівні для дослідження ефективності використання праці на підприємстві застосовують наступні дані: темпи покращення результативності громадської праці, в тому числі доля приросту громадської праці за рахунок збільшення продуктивності, економія живої праці, співвідношення темпів росту результативності праці та підвищення середньої оплати праці 1-го робітника та сфери матеріального виробництва.

Врахування випереджаючих термінів збільшення продуктивності праці, насамперед за рахунок зростання технічного переоснащення основних фондів і застосування більш сучасного обладнання та впровадження нових технологій, є неодмінною умовою підвищення ефективності праці.

Коли обґрунтовуються плани покращення ефективності виробництва та надання послуг поруч з представленою вище системою показників повинні достатньо використовуватися техніко-економічні показники, які позначають поліпшення технології виробництва, механізацію та автоматизацію виробничих процесів, широке застосування нового устаткування, заміну кошовної сировини і матеріалів.

В Україні під час економічної кризи процес планування є досить невизначеним, що вимагає ретельного огляду та коригування планів та ще раз затверджує необхідність формування ефективної системи планування на рівні підприємства для забезпечення ефективної діяльності.

Тому на цій стадії необхідно сформулювати основні моменти, які вимагають врахування: забезпечити зв'язок між плановими задачами, уникати неточностей та схематичності планів, концентрувати увагу на ключових результатах господарської діяльності, знати рівень кваліфікованості працівників. Таким чином, підприємство яке має зрозумілий механізм планування, може бути більш стійким до змін зовнішнього середовища.

До основних причин зниження ефективності діяльності підприємства належить підвищення результатів роботи для керівників важливіше за соціальні аспекти діяльності. Через це створюється дисбаланс у плануванні фінансових і нефінансових показників.

До основних комерційних показників належать:

- висока асортиментність виготовленої продукції;
- зменшення затратомісткості продукції
- зменшення витрат на 1 грн. товару;
- збільшення рентабельності виробництва;
- скорочення часу обертання оборотних коштів;
- підвищення конкурентоспроможності продукції.

Некомерційні показники включають: ефективну роботу відділу логістики; гарантію роботи за стабільну заробітну плату; можливість кар'єрного росту шляхом підвищення кваліфікації.

Підсумовуючи вище наведене можна сказати, що для забезпечення високого ступеня ефективності виробництва на підприємстві пропонується поліпшити процес планування на основі розв'язання наступних задач:

- нерозвиненість стратегічного керівництва, відсутність сталого контролю за співвідношення результатів роботи підприємства його глобальним цілям;
- відсутності структурності тактичних планів, зниження ступеня координації у даній системі;
- відсутність корпоративної етики, розходження інтересів власників, менеджменту та колективу.

### Література:

1. Litkovets YU. O. Udoskonalennya planuvannya efektyvnosti vyrobnytstva plodoovochekonservnykh pidpryyemstv / YU. O. Litkovets // Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika". – 2012. – № 11. – Rezhym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1584>
2. Movchan I.V. Sotsialno-ekonomichna efektyvnist diyalnosti torhivelnoho pidpryyemstva. – Rezhym dostupu: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2010/Economics/63130.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics/63130.doc.htm)
3. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0\\_%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0_%D0%B5%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C)
4. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: [http://pidruchniki.com/1077021744656/ekonomika/efektivnist\\_natsionalnoyi\\_ekonomiki](http://pidruchniki.com/1077021744656/ekonomika/efektivnist_natsionalnoyi_ekonomiki)

**Ivanitska Svetlana,**

PhD, Associate Professor

**Ageicheva Anna,**

PhD, Associate Professor

**Vasyuta Viktoriya**

PhD, Associate Professor

*Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

## ORGANIZING ACTIVITY OF TRADE UNIONS AS SOCIAL PARTNERSHIP SUBJECT

*To investigate main principals of Trade Unions in historical aspect from economic point o view. To formulate recommendations for Ukrainian Trade Unions based on world experience. Systematic tools used to find, collect, analyze and interpret information are planning resources, data collection, research ethics and key concepts in research. The features of the trade unions functioning in different countries and their role in social partnership are determined in the article. Their advantages and disadvantages in terms of application opportunities in Ukraine are analyzed. The trade unions activity efficiency in Ukraine analysis is conducted. It was revealed that Trade Unions Federation of Ukraine affiliates during recent years are actively developing the potential of collective bargaining process. The main implementation problems of certain areas of trade union activity in Ukraine are determined. Proposals for better developing a concept of trade union protection activities aimed at the fulfillment of their basic functions are formed. Recommendations on strategy development activities of trade union organizations in Ukraine in the context of European integration of the social partnership system are given.*

**Keywords:** trade unions, social partnership, trade union movement, employees, employers, collective bargaining, strike.

Mass organizations of employees, based on their common interests in the labor process and intended to improve the living and working conditions of its members take the leading place among the allocated interest groups on the basis of social, trade unions. The unions emerged in the second half of the XIII century in the UK as an association of highly qualified workers which were united to defend their professional interests. The first trade unions were local. During the XIX century sectoral industrial unions appeared, national trade union centers (associations) established.

Gradually trade unions social base expanded: in addition to highly skilled workers, they began to merge as semi-skilled and unskilled workers and later employees. At first trade unions were created mainly in the sectors of material production, and subsequently spread to the non-productive sphere. Slowly they turned into the most massive and powerful workers' organizations.

In parallel with the development of the trade union movement, aimed to protect the employee's interests the organization of means production owners and entrepreneurs was formed. There are national associations of entrepreneurs, acting as the main partner of the trade unions in the negotiations and in the conclusion of transactions by employees working conditions in all countries with developed market economies. Exactly the trade unions and various business associations are the main pressure groups on the state administrative authority and governance at all levels.

Various aspects studies of trade union activity is reflected in the works of many Ukrainian and foreign researchers, such as: Bolotina N., Dahrendorf R., Kostyuk V., Kiselev Ya., Kolot A.,

Lazor V., Lazor L., Livshits G., Marshall A., Müller-Armack A., Nikoforov V., Orlovsky Yu., Osovoy G., Prylypko S., Protsevsky A., Plakhotyna N., Repke V., Yaroshenko A., Zhukov V. and others. Despite the large number of publications on this problem there are still many issues to regulate trade union activities remain relevant in modern conditions and need to be improved.

Systematic tools used to find, collect, analyze and interpret information are planning resources, data collection, research ethics and key concepts in research. Trade unions are public organizations that unite citizens connected by common interests according to occupation or direction of their professional activity. They are mass voluntary non-profit public organizations that are supposed to protect the employee rights.

Trade unions as defenders and voice for employees designed to fight and defend the social, economic and professional rights of workers, to fight for social justice, for human help in creating proper working and living conditions.

Trade unions organization forms can be varied. As a rule, the entry criterion is member's profession (casters, accountants, transport workers, etc.). Such an organization on a professional basis is common in Denmark, Iceland, and the UK and in other countries. At the same large enterprise employees interests can be represented by a dozen trade unions. Another membership criterion can be economic branch (metallurgy, coal industry, etc.). Such trade unions are typical for Germany, France, Italy, Norway and Sweden. In this instance, the enterprise operates much smaller unions - maybe even one for the workers and employees. The Swedish builders' trade union is the largest in the country. It unites 160,000 members, 120,000 members work, and 40,000 are pensioners [2, p.13].

The third option, which is characteristic for Japan, Switzerland and other countries, is different by the fact that each company has its own trade union, which significantly affects the difference in wage levels in various companies. The main goal pursued by the unions, is to improve the level of wages, preserving jobs for union members, workers involved in the management of production and distribution of manufactured products, as well as working conditions improvement. Entrepreneurs, protecting their rights and interests as the owners of the production means, social partnership see the possibility of a coherent technical, economic policy without shocks and conflicts. Employers have the primary responsibility for the results of management, proper working conditions providing and the size of its payment and workers' social protection financial support.

In Japan, the management takes the union as a legitimate mediator between the owner of the company and the workers in the question of salary. But as Japan's trade unions are not divided according to occupation, and are one of the company union workers, they share the values of management, as the productivity, profitability and growth. Trade unions in Japan are constantly looking for ways and means of improving the lives of workers, without prejudice to the firm. They understand the workers living conditions ultimately depends on the company's prosperity. Heads of Japanese companies pay great attention to the welfare of their employees.

Now, in many countries, workers no longer have a need for the trade unions, the proportion of workers involved in various associations, gradually decreases. According to the UN membership in the American trade unions was the highest in 1954 - 35%, and it already accounts for 11% in 2014. In the EU, the average percentage of employees which are in trade union is 22%. The share of workers in trade unions varies greatly from developed countries: the vast majority of the Nordic countries (Finland - 79%, Denmark - 77%), one-fourth to one-third in Italy (33%), the UK (28%) and Canada (29.4%), less than one fifth of Germany (19.9%), Japan (19.8%), Australia (18.5%) and in France - (7.8%). To a certain extent the decentralization trend of labor relations in the different countries of the labor markets (reduction of collective bargaining to the enterprise level) and the individualization of labor relations (replacement of collective agreements and contracts on individual agreements and contracts) [4, p.83] contributes to it.

In Germany, the dual system has historically been represented the interests of workers unions and works councils: the trade unions negotiate on tariffs and are responsible for the socio-political activities to improve the lives of employees; works councils represent the interests of

employees with domestic production conflicts with employers.

Germany's Constitution guarantees the freedom to trade unions formation, the result of collective agreements and the right to strike in order to achieve economic goals. According to formalized in the Constitutional implication about social state, it follows that the goal is the adoption of legislative and financial measures to protect the weak [4. p. 86].

Labor relations in Denmark are characterized by high culture of social dialogue. This is undoubtedly due to the strength of the social partners. The relationship with the employer union regulates collective agreements at the national level. This is achieved by sectoral dialogue without government involvement. Excluding government intervention is the essence of the Danish model. The Danish labor market is built on the concept of self-government. This distinguishes it from many other countries where the market is governed by labor law. In Denmark, employers and employees voluntarily complete agreements concerning payment and working conditions. This idea originated in 1804, when employers and trade unions signed an agreement (the so-called "Agreement of September"), which created the basis for long-term cooperation of the social partners. The main issues of labor relations in Denmark, for example, wages and working conditions are not regulated by law. The social partners, and not the government or the parliament agree with the terms of relations. Trade unions are in daily contact with members of their organization, negotiating in the workplace, where collective agreement is made. In Denmark, as in Sweden, the principle of representation in the workplace acts. In the same company employees can become the member of only one organization affiliated the trade union centers. Any dispute relating to the definition of belonging to this or that should be resolved by the Executive Board of the three central organizations. Besides a corresponding agreement between the various trade unions is signed [1, p.52].

Finland is a country that has one of the highest rates in the world concerning trade union membership. More than 80% of employees refer to the unions, representing more than 2 million people. There are 76 federations belonging to the three central organizations: (Production staff), (officials, employees) and (academics, teachers). In addition, employers have a very high level of organizational affiliation, four employers' organizations. Three central trade union organizations operate in close cooperation, both in the country and in various international forums. They play an important role in the social development of the country, support the agreement on the level of wages, preparation of proposals for acts of labor legislation and determine the form of production relations. Along with the central organizations of employers and the government, they negotiate not only on wages but also on employment, equal opportunities in the labor market; form the pension system of taxation to encourage the best ideas, the best practices of business in the labor market. Finnish law does not define the minimum wage. It is determined in collective agreements, which cover almost all sectors of the economy. In Finland, as in Sweden, the principle of one trade union in the enterprise has legal force.

Confederation of Slovak Republic Trade Unions is aimed at strengthening the democratic state and its democratic institutions; development of citizens' freedom; strengthening of national economy democratic politics; elimination of all forms of discrimination; reduction of unemployment; creation of new jobs; facilitating the implementation of the social dialogue principles, the strengthening of trade union rights and the rights of workers in labor law, social security; collective bargaining; promoting health and safety in the workplace. In the Slovak Republic there are two types of collective agreements: between sectoral associations and individual employers; in the workplace between local trade unions and the production management unit. Social dialogue is developing at different levels. There are other trade union centers: The Confederation of Arts and Culture and the Independent Association of Christian Slovakia. They maintain close contact with each other; provide advice on issues such as the promotion of the rights of trade unions and employers. An agreement on bilateral cooperation is signed.

French law protects the rights of employees, especially since the eighties of the last century. The last 10 years stabilization and even some progress in terms of trade union representation in

companies can be seen. Most covered in trade union membership are public sector workers: teachers, scientists, doctors and engineers, human resource management in the public sector, managers and energy workers. Another feature of the French model is a high percentage of workers covered by collective agreements. Negotiations are conducted at different levels. Sectoral collective agreements are more favorable than the legislation.

In Ukraine, the rights of trade unions are defined by Art.36 of the Constitution, which establishes that “citizens have the right to participate in trade unions to protect their labor and socio-economic rights and interests”. All trade unions have equal rights.

One of the main directions of trade unions activity is to restore the social dialogue in the country. It is essential for every citizen to have a social protection. It requires a well-coordinated work of all structures: in particular the Government, employers, trade unions and citizens directly.

The independence of trade unions extends their opportunity to influence social policy. In accordance with the Law of the trade unions and their associations are taking part in the definition of the main criteria of the standard of living, cost of living, as well as minimum wages, pensions, social benefits, pricing policy, the development of social programs aimed at creating conditions for a dignified life and free development human and social protection [3, p. 23].

During 2011-2013 in Ukraine the trade unions through the multi-level social dialogue, collective bargaining process, collective solidarity actions have achieved the growth of payment labor fund, the nominal increase of the size of a living wage and minimum wage, reducing the monetary gap between the size of the base wage unified wage tariff system and the minimum wage board, substantial portion of salary debts payment. Scope of finance for measures to restore general and professional health workers and members of their families at the expense of social security funds, ensured modernizing monthly insurance payments to victims in the production is increased [5].

Trade Unions Federation of Ukraine affiliates are actively developed the potential of collective bargaining process.

The State target social program of overcoming and preventing poverty implementation in 2011, legislative establishment Social Equity Day at the initiative of the trade unions in Ukraine, joint action work flow chart developed by Trade Union Federation of Ukraine to overcome the "zones of social inequity" in the workplace contributed to 3, 7% poverty reduction in two years [5].

The unions reasonably proved to the Government the need of transition to system and integrated planning of social policy, particularly in health and safety. In compliance with the rules of the General Agreement ratified ILO Convention number 117 concerning Basic Aims and Standards of Social Policy, number 155 concerning on the requirements for a national policy on occupational safety, number 174 concerning Prevention of Major Industrial Accidents, number 176 concerning Occupational Safety and Health at mines. Subject to the provisions of the Convention the social partners developed and in 2013 the Parliament approved the State targeted social program to improve occupational safety and health for the period until 2018.

However, a new wave of political and economic crisis in 2014-2015, provoked the introduction of the Government policy of “austerity” freezing the size of a living wage and the minimum wage for almost 2 years, the suspension of the annual indexation of pensions, cuts in social guarantees and benefits [5].

Despite the protests of trade unions, gradually increasing the retirement age for women, a restriction of pensions to working pensioners, established taxation and deduction war tax levy both from pensions and salaries, canceled partial funding from workers social security sanatorium treatment and children sanitation, reduced the size of the one-time payment for injured at work and their families, employee sick fund.

Under these conditions for more effective workers rights protection Trade Unions Federation united around all the trade union movement in Ukraine, the five most representative unions began to act on a common platform, with unified position.

To promote the workers' interests trade unions applied flexible tactics from the social

dialogue, collective bargaining to the organization of collective protest actions. In 2015, through the overt disregard trade union demands and violation Trade Union Federation legislation as part of the trade union organizations joined the national collective labor disputes with the government and employers side [5].

In the struggle for labor and social rights Trade Union Federation actively used the highest international platform: the United Nations, the International Labor Organization, the European Economic-Social Committee, the International Association of Social and Economic Council striving from international financial institutions to stop promoting a policy of “austerity” in Ukraine consider the socio-economic rights of employees, labor veterans and youth.

In connection with the violation of the laws Trade Union Federation has filed a number of complaints to the International Labor Organization, on the failure by Ukraine of ILO conventions to ensure the proper state supervision in the sphere of labor, timely payment of wages, registration of trade union organizations, etc. and achieved certain results. Trade Union Federation has also become one of the initiators of the next national Decent Work Agenda for Ukraine for 2016-2019 development [5].

At the same time, Trade Union Federation and its affiliates do not make full use of the existing potential for the protection of the rights and interests of employees, not always manifest the unity and solidarity of collective action.

The problem is that it was not possible to put into practice the European procedures of social dialogue to solve problems at work, as a result of the implementation of policies by the Government of “austerity” growing social protests, due to significant differences General agreement for a new term is not concluded.

The place and role of trade unions in society is determined by their ability to defend the rights and interests of employees in relations with employers.

In the enterprise, state development, an important place is occupied exactly by the social partnership, as productivity, and hence the volume of production, wages, income for the entrepreneur and the general value of GDP directly depend on it. Neither the company nor the workers, nor the state can not realize their goals without cooperation with each other, and on this basis at the legislative level is necessary to regulate all important aspects of the social partnership, to improve the facilities and training seminars.

The need to develop a clear concept of the protective activity of trade unions is becoming more acute, as it is their main function, but due to the imperfection of the legal system and administrative apparatus is most vulnerable in the implementation mechanism.

In the process of political activity strategy development the trade union organizations should, foremost, to preserve the independence of the authorities. In the future, the role of trade unions will continue to grow. Unions are almost the only body which is there to protect the rights and interests of workers. The only thing is that trade unions need to clarify its objectives and improve working methods. It is necessary to study and take into account the lessons learnt by trade unions in other countries.

Next few years for Ukraine determining value should be the implementation of the Association Agreement and the deep and comprehensive Free Trade Area with the EU. Trade Unions Federation of Ukraine should take part in reforming the country's economy, bringing the industrial relations system, social standards and social protection in line with EU norms and practices. European policy should also promote building social Ukraine and social progress for all in the process of its implementation. In these circumstances, it is important to use all the available potential and the possibility of trade union structures in order to achieve long-term positive results.

#### **Literature:**

1. Tzvih V.F. Models of social partnership: the European choice for Ukraine // Vestnik. Kiev. Univ. Institute of International Relations. Ser. Actual problems of international relations – (2008). – Vol.33, p. 46-53.
2. Nagrebetska I. Ukrainian trade unions with European integration features // Governmental Courier. – 2005 – 26 April. – p. 13.

3. Osovy G. The trade union movement in Ukraine: a new social role, status and prospects of development // Ukraine: aspects of labor. – (2001). – № 8. – p. 18-26; Ukraine: aspects of labor. – 2007. – № 1. – p. 3-9.
4. Tzvih V.F. Social Partnership in Western Europe: corporate model // Vestn. Kiev. Univ. Actual problems of international relations. – (2010). - Vol. 30 p. 81-87.
5. VII CONGRESS FPU. Being at the forefront of the struggle for the working person rights. [Electronic resource]. – Access: <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/informatsijna-robota/9838-vii-z-jizd-fpu-pravam-lyudini-pratsi-efektivnij-zakhist-profspilok9999>

**Nataliia A. Gerasymchuk**

Doctor of Economic Sciences, Docent

Department of Entrepreneurship and Business

*Kiev National University of Technologies and Design (Kyiv, Ukraine)*

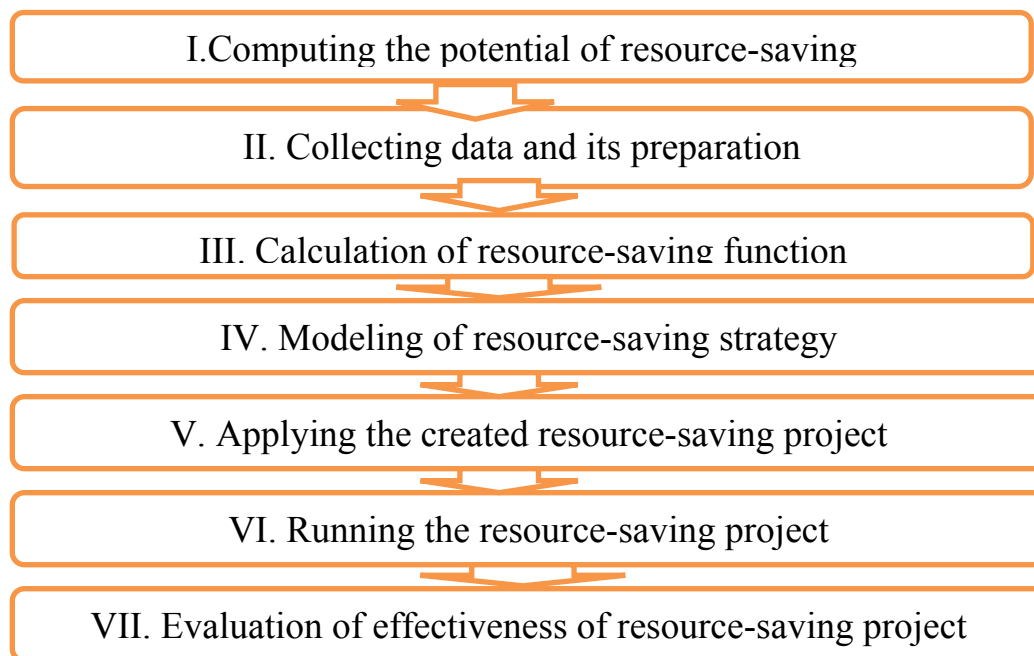
## **DEVELOPMENT OF COMPLEX LONG-TERM PROGRAMS OF RESOURCE SAVING IN AGRO PRODUCTION COMPLEX**

*The author in the article gives the algorithm and stages of modeling of development of complex long-term programs of resource saving in agro production complex. All material are based on the author theoretical and practical work on the topic in the agricultural enterprises, specifically in the Poltava oblast'. As the result of the evaluation of resource-saving capacity was developed the model which reflects the dependence of the resource input or value of resource saving in products output (P) from the group of factors (Xj).*

**Keywords:** resource saving, strategy, potential, agro production complex, agricultural enterprises.

We propose to perform comprehensive analysis of the efficiency of resource saving in agricultural enterprises and particular branches of it (in national or global economy) by the following scheme (Fig. 1).

According to the proposed scheme, evaluation of resource-saving potential of the agricultural enterprise gives a clear picture of the current level of resource efficiency and existing situation of resource-saving activity as well as guides for further analytical calculations. By this we can run a resource-saving scenario of agricultural enterprises activity based on the apparatus of production functions and economic and mathematical modeling.

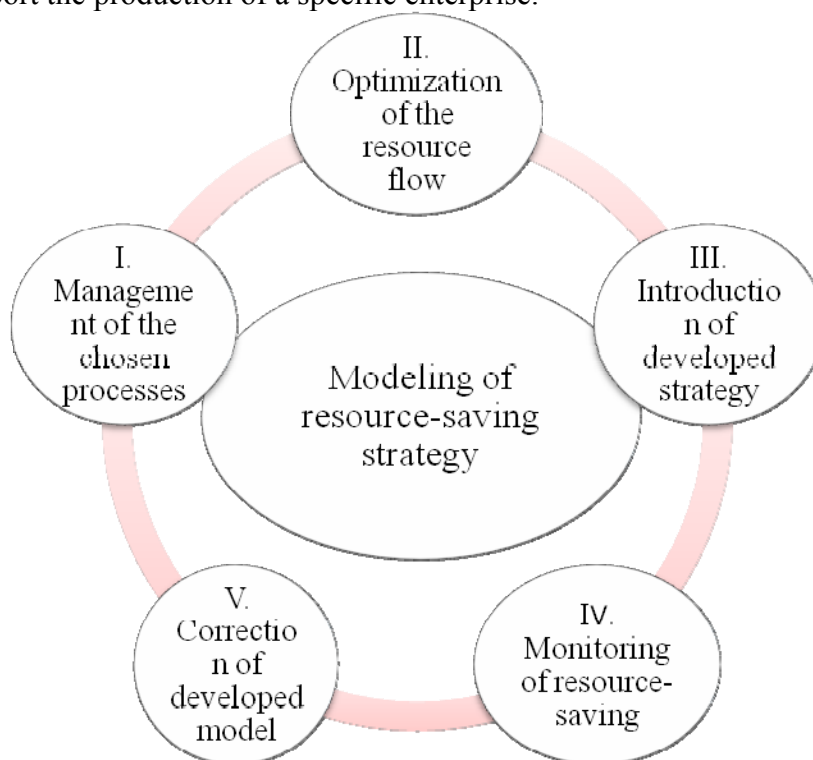


**Fig. 1. Scheme of the comprehensive analysis of the efficiency of resource saving in agricultural enterprises\***

*\*Source: author*

Calculation of resource-saving function of agricultural production aims to analyze the usage of production resources and to identify priority of resource factors according to declining of their usage in the product (fig. 2)

As a result of function study we make a grounded conclusion about environmental, social and economic efficiency of the agricultural enterprise resource saving policy. In case of lack of internal resources to boost efficiency of resource usage we need to perform additional modeling in order to build a model of technical and technological, organizational and economic modernization in order to support the production of a specific enterprise.



**Fig. 2. Algorithm of modeling of resource saving strategy\***

\*Source: author

The final stage of the complex analysis of efficiency of production resources is to assess the environmental and socio-economic impact, and then introduce the results and implement resource saving projects in practice.

The initial stage of a comprehensive analysis of the effectiveness of resource usage in agricultural enterprises is assessment of its resource potential, one of which is measuring the ability of enterprise to implement resource innovation projects. The choice of the best organizational strategy, economic or technical technological innovation depends on the state and degree of development of resource-saving potential of the agricultural enterprise. Therefore, any recommendations on the rational use of resources must first be based on an assessment of resource-saving potential object of study. Defining resource-saving potential is carried out by expert estimates method based on a comparison of the key indicators of the analyzed enterprise with advanced enterprise in the branch or by normative method [1]. Key indicators which form resource-saving potential of the enterprise, are summarized in our previous work, evaluation were performed on a 5-point scale of importance (5 - very high, 4 – high, 3 – average, 2 – low and 1 - very low value) [3].

The final assessment of resource-saving potential is the sum of the strengths and weaknesses of the enterprise in terms of its resource provision, technical and technological equipment, efficiency of management and marketing support (Fig. 3).

Agricultural enterprise can be judged by the magnitude of resource-saving potential whether it meets current requirements of resource-saving and prepared for the further development of resource-saving processes, ie rational use of resources.

In the economic aspect resource potential (P) can be represented in such formalized form:

$$\Pi = P^i_M - P^n_M = Ri/B\Pi i - Rn/B\Pi n \quad (1)$$

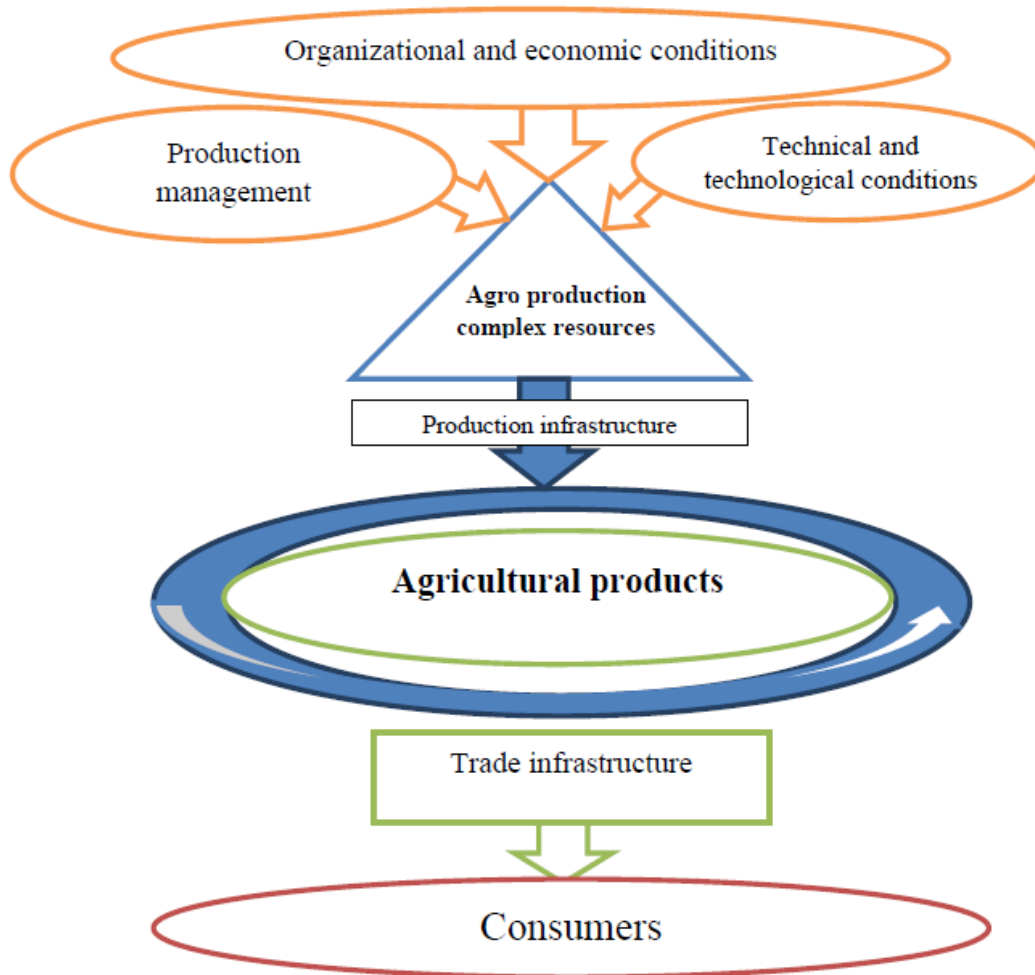


Where:  $P_M^i, P_M^n$  - respectively, the rate of resource input of the analyzed enterprise and same for the best in the industry;

$R_i, R_n$  - respectively, the resource potential of the analyzed enterprise and same for the best in the industry, UAH;

$B\Pi_i, B\Pi_n$  - respectively, the volume of production of the analyzed enterprise and same for the best in the industry, UAH;

The denominator of (1) can also be presented by gross income or added value.



**Fig. 3. Main elements of resource saving production\***

\*Source: author

Specific weight of produced resource saving potential:

$$m = \Pi_0 / \Pi \quad (2)$$

where  $\Pi$  – total resource saving potential, UAH .;

$\Pi_0$  - produced resource saving potential for a time period, UAH.

Similarly can be defined any partial resource potential, such as:

- Potential of material saving:

$$\Pi = M_i - M_n = 3M_i / B\Pi_i - 3M_n / B\Pi_n$$

- Energy saving potential:

$$\Pi = E_i - E_n = 3e_i / B\Pi_i - 3e_n / B\Pi_n$$

- Potential of labour saving:

$$\Pi = T_i - T_n = 3T_i / B\Pi_i - 3T_n / B\Pi_n \quad \text{etc.}$$

The methodological basis of scientific justification of resource saving innovation projects in agriculture is based on the economic mathematical analysis. As the object of the study can be not

only structural units of agricultural enterprises (micro level), but also the region (meso) and the entire national economy (macro level), and in some cases the world economy.

As the result of the evaluation of resource-saving capacity is planned further accumulation of the actual material that reflects the dependence of the resource input or value of resource saving in products output (P) from the group of factors (X<sub>j</sub>).

#### References:

1. Arefieva O.V. Managing of entrepreneurship formation : Monograph. / O.V. Arefieva, N.A.Gerasymchuk. – Kyiv, 2006. – 225 p.
2. Gerasymchuk Andrzej. Forms and specifics of resource provision of economic subjects in agriculture / Andrzej Gerasymchuk, Nataliia Gerasymchuk // Humanities and social sciences - № 2, 2014 - P.81-91
3. Gerasymchuk N. A. Development of resource saving strategy in economic activity of agricultural enterprises / N. A. Gerasymchuk // Modern Management Review. - № 1, 2013.- P. 21-28.
4. Gerasymchuk N. A. Theoretical approach to examination of economic security of agricultural enterprises in Ukraine/ N. A.Gerasymchuk // Current state and perspectives of enterprises' development in conditions of international economic activity [monograph] - Matej Bel University, Banska Bystrica, Slovakia. - 2013. - P. 55-61
5. Gerasymchuk N. A. Entrepreneurial mechanism of resource-saving development in agro productional complex : Monograph. – Kyiv, 2016.– 464 p.
6. Malik M. Motivation of manager's responsibility in business entities of rural tourism. / M.Malik, L.Zaburanna, N.Gerasymchuk // Journal of Financial Management and Accounting – 2016. – № 4 (1) – 73-89.
7. Zaburanna L. Optimization of agriculture production on the basis of resource saving strategy. /L.Zaburanna, N. Gerasymchuk // Humanities and Social Sciences. – 2014. – # 21. – P. 233-245.

**Dovbnia S.B.,**

Doctor of Economic Sciences, Professor

**Chabanets T.M.**

Postgraduate

*National Metallurgical Academy of Ukraine*

## **BUILDING A COMPREHENSIVE DIAGNOSTIC SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT**

**Довбня С.Б.,**

д.е.н., професор

**Чабанець Т.М.**

здобувач

*Національна Металургійна академія України*

## **ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

*Hierarchical complex system of personnel management diagnosis has developed. At its first level estimation of achievement of strategical goal of personnel management is realizing, at second level quality of realization of individual functions of personnel management is estimating, at third - effectiveness of use of manpower resources and appeal of enterprise as an employer. System of indicators for each estimating direction has proposed.*

**Key words:** *diagnosis, personnel management, personnel goal, profit, value added, competence, efficiency of motivation, effectiveness, productivity of personnel, turnover of personnel.*

*Розроблено ієрархічну комплексну систему діагностики управління персоналом. На її першому рівні здійснюється оцінка досягнення стратегічної цілі управління персоналом, на другому рівні оцінюється якість реалізації окремих функцій, на третьому – результативність використання трудових ресурсів та привабливість підприємства як роботодавця. Запропоновано систему індикаторів по кожному оціночному напрямку.*

**Ключові слова:** *діагностика, управління персоналом, кадрова ціль, прибуток, додана вартість, компетентність, дієвість мотивації, ефективність, продуктивність праці, плинність кадрів.*

Стратегія підприємства в значній мірі визначається наявністю дієвої системи менеджменту та її відповідністю вимогам зовнішнього середовища. Тому діагностика управління має велике значення. Важливою складовою управлінської діагностики є аналіз системи управління персоналом. Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх

ефективності залежить своєчасність виконання всіх робіт, результативність використання основних фондів та інших ресурсів і, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та ряд інших економічних показників. А, головне, саме потенціал трудового колективу та ефективність його використання визначають можливість адаптації підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища, інноваційність управлінських та операційних технологій та стратегію його розвитку.

Важливість коректної діагностики системи управління персоналом в сучасних умовах обумовила розвиток досліджень та появу наукових публікацій, які висвітлюють як теоретичні [1, 2, 3], так і методичні аспекти [4, 5]. При цьому в більшості випадків оцінка ефективності системи управління персоналом або базується на експертних оцінках [4], які відрізняються підвищеним суб'єктивізмом, або пропонуються методичні підходи, що характеризують тільки окремі аспекти управління персоналом [5]. В той же час необхідним є використання системного підходу, що забезпечить всебічну діагностику, а не локальний аналіз. Таким чином ціллю статті є формування комплексної системи діагностики системи управління персоналом.

Таблиця 1

### Напрямки діагностики управління персоналом

Напрямок діагностики	Питання діагностики
Стратегія управління персоналом	Наявність та якість кадрової стратегії та цілей управління персоналом Тип стратегічної концепції Глибина декомпозиції стратегічних цілей управління персоналом
Технології та методи управління трудовими персоналом	Принципи і політика Планування чисельності трудового колективу Методи підбору персоналу: атестація, оцінка компетентності, психологічних якостей Місце підрозділів по управлінню персоналом в ОСУ та їх функції Підбір і розподіл персоналу по підрозділам і робочим місцям Організація робочих місць і розробка посадових інструкцій
Структура персоналу	Дані про вік і стать Співвідношення різних категорій персоналу Кваліфікація, майстерність (згідно з категоріями) Умови наймання на роботу Термін роботи (середній по підприємству в цілому, по окремих категоріях) співробітників на підприємстві Плинність робочої сили, в тому числі по окремих категоріях
Розвиток персоналу	Перспективи службового просування, наявність плану ротатії персоналу Організація підвищення кваліфікації Методи, технічні засоби, що використовуються в роботі Розмір інвестицій в розвиток персоналу Оцінка компетентності персоналу
Мотивація праці	Система оплати праці: рівні і диференціація оплати праці, оплата за результатами праці Бонуси та спосіб їх нарахування Участь у розподілі прибутків та інші сучасні методи стимулювання Нематеріальні стимули
Регламент і нормативи праці	Подовженість зміни і робочого тижня Методи обліку робочого часу Норми праці: часу, виробітку, чисельності, обслуговування Наявність прогулів, інших порушень регламенту роботи та трудової дисципліни

В процесі діагностики управління персоналом важливо оцінити: стратегію управління персоналом, технології формування трудового колективу відповідно до вимог підприємства,

методи мотивації персоналу, оцінку результативності праці співробітників та їх вплив на діяльність і перспективи розвитку підприємства. Основні питання, які розглядаються в процесі такої діагностики, наведено в табл. 1.

Для проведення комплексної діагностики управління персоналом запропонована трирівнева система. На першому рівні оцінюється ступінь досягнення основної цілі управління персоналом. На другому рівні здійснюється діагностика якості системи управління персоналом, яка передбачає оцінку окремих підсистем. На третьому рівні оцінюється результативність управління персоналом.

В якості цілі управління персоналом, на наш погляд, доцільно використовувати показник – співвідношення темпів зростання прибутку та витрат на персонал. З нашої точки зору прибуток, як основний фінансовий результат діяльності підприємства, є доречним для характеристики успішності його функціонування. Загальні витрати на персонал, в свою чергу, характеризують вартість цього ресурсу для підприємства. До складу цих витрат необхідно включати: заробітну плату, нарахування на заробітну плату, витрати, пов'язані з нематеріальною мотивацією, інвестиції в розвиток персоналу і т. ін. Прибуток підприємства, безумовно, може змінюватись під впливом різних внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як: удосконалення технології, підвищення якості продукції, зниження її собівартості, зростання її ціни і т. ін. Використання співвідношення темпів зростання прибутку у порівнянні з темпами зростання витрат на персонал в певній мірі дозволяють нівелювати вплив інших зовнішніх та внутрішніх факторів та охарактеризувати ефективність використання персоналу тобто ефективність управління ним.

Таким чином, в якості основної цілі управління персоналом та головного критерію оцінки ефективності системи запропоновано співвідношення темпів зростання прибутку підприємства з темпами зростання загальних витрат на персонал:

$$УП = \frac{ТП}{ТЗП}, \quad (1)$$

де УП – ціль управління персоналом;

ТП, ТЗП – відповідно, темп зростання прибутку та темп зростання загальних витрат на персонал.

Темп зростання прибутку та темп зростання загальних витрат на персонал розраховуються відповідно за формулами (2) – (3).

$$ТП = \frac{П_3}{П_6}, \quad (2)$$

де  $П_3$ ,  $П_6$  – відповідно прибуток підприємства в звітному та базовому періоді.

$$ТЗП = \frac{ЗП_3}{ЗП_6}, \quad (3)$$

де  $ЗП_3$ ,  $ЗП_6$  – відповідно загальні витрати на персонал в звітному та базовому періоді.

В якості конкретного показника прибутку в чисельнику формули (1) доцільно використання прибутку (фінансового результату) до оподаткування або чистого прибутку. Як альтернатива в якості основної цілі управління персоналом можуть використовуватись співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати або співвідношення темпів зростання доданої вартості та витрат на персонал.

На другому рівні відбувається діагностика якості управління персоналом по окремих функціях. Для виконання оцінки ефективності управління персоналом запропонована діагностична система, що складається з наступних підсистем (блоків):

1. Забезпеченість персоналом та його якість.
2. Мотивація персоналу.
3. Організація праці, технології управління та управлінські бізнес-процеси.
4. Розвиток трудового колективу та окремих робітників.

Перша підсистема – забезпеченість персоналом та його якість, дозволяє оцінити відповідність чисельності персоналу та рівня його кваліфікації потребам підприємства, можливості досягнення цілей та вирішення завдань, а також загальний рівень компетентності персоналу, який може виступати в якості одного з критеріїв оцінки потенціалу трудового колективу. Для всебічної діагностики кількісного та якісного складу трудового колективу запропоновані наступні показники:

- рівень забезпеченості персоналом, який характеризує співвідношення фактичної чисельності персоналу підприємства, та його обґрунтованих потреб;
- рівень професійної кваліфікації персоналу, який визначається як співвідношення кількості працівників, що мають відповідну базову освіту, та фактичної чисельності персоналу підприємства;
- рівень відповідності кваліфікації робітників та складності робіт;
- частка працівників, що мають вищу освіту, наукові ступені, вільно володіють однією та більше іноземними мовами;
- частка співробітників, що мають декілька спеціальностей, суміщають обов'язки (посади).

В рамках другої підсистеми розглядаються такі показники: співвідношення середньої заробітної плати на підприємстві і середньої заробітної плати по галузі; співвідношення середньої заробітної плати на підприємстві з прожитковим мінімумом; темпи зростання заробітної плати (сукупної матеріальної мотивації); частка працівників, що включені до сучасних систем мотивації: отримують бонуси, володіють акціями підприємства і т. ін.

Третьою підсистемою є оцінка організації праці, технологій управління та управлінських бізнес-процесів на підприємстві. В її межах доцільно оцінити: рівень організації робочих місць; частку автоматизованих робочих місць; частку функцій, що реалізуються у вигляді формалізованих бізнес-процесів; частку електронних технологій виробництва та управління і т. ін.

Що до четвертої підсистеми «Розвиток трудового колективу та окремих робітників» до складу пріоритетних показників цього блоку відносяться: кількість часів навчань на одного робітника на протязі планового періоду; розмір витрат (інвестиції) на навчання робітників; частка витрат на навчання робітників у загальних витратах підприємства; розмір витрат на навчання, що приходить на одного робітника на протязі планового періоду; кількість (частка) працівників, що підвищили кваліфікацію на протязі планового періоду, кількість постійно діючих на підприємстві шкіл (курсів, семінарів).

Запропоновані вище оціночні напрямки та показники всебічно характеризують якість управління персоналом в розрізі виконання окремих функцій. Висока якість управління, безумовно, повинна обумовлювати підвищення результатів роботи підприємства, а також зростання задоволеності персоналу роботою на ньому. Таким чином на третьому рівні діагностики одночасно розглядаються два напрямки. Перший – результативність діяльності персоналу, що, безумовно, пов'язана і характеризує якість системи управління персоналом. Другий напрямок – це привабливість підприємства для його працівників, задоволеність роботою на ньому та прихильність до підприємства. Цей аспект безпосередньо залежить від системи управління і є важливим як з точки зору соціально-психологічних відносин в колективі, так і, з точки зору подальшого підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Оцінку результативності діяльності підприємства запропоновано здійснювати за допомогою наступних показників: рівень продуктивності праці, темпи зростання продуктивності праці, рівень прибутку на одного працівника, темпи зростання прибутку на одного працівника, співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати (загальних витрат на персонал), співвідношення темпів зростання доданої вартості і заробітної плати (загальних витрат на персонал), співвідношення темпів зростання прибутку заробітної плати (загальних витрат на персонал).

Привабливість підприємства для працівників запропоновано оцінювати за допомогою наступних показників: коефіцієнт плинності персоналу, середній стаж роботи на підприємстві, кількість порушень корпоративної етики, ступінь досягнення особистих цілей, задоволеність роботою на підприємстві. Структура комплексної системи діагностики управління персоналом наведена в табл. 2.

Запропонована комплексна система діагностики управління персоналом дозволяє оцінити структуру трудового колективу, рівень компетентності його працівників в цілому та відповідно до завдань підприємства, дієвість системи мотивації праці, включаючи її достатність та привабливість в порівнянні з.

Таблиця 2

### Структура комплексної системи діагностики управління персоналом

Ієрархічні рівні діагностики	Зміст, напрямки та показники діагностики
1-й рівень – оцінка ступені досягнення цілі управління персоналом	В якості основної цілі управління персоналом запропоновано розглядати співвідношення темпів зростання прибутку та витрат на персонал Альтернативні або додаткові цілі: співвідношення темпів зростання доданої вартості та витрат на персонал співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати
2-й рівень – діагностика якості системи управління персоналом	Складається з наступних підсистем: 1. Забезпеченість персоналом та його якість 2. Мотивація персоналу 3. Організація праці, технології та бізнес-процеси 4. Розвиток трудового колективу та окремих робітників
3-й рівень – оцінка результативності управління персоналом	Передбачає оцінку в двох напрямках. Перший напрямок – результативність діяльності персоналу: - рівень (темпи зростання) продуктивності праці - рівень (темпи зростання) прибутку на одного працівника Другий напрямок – привабливість підприємства для працівників як роботодавця: - коефіцієнт плинності персоналу - середній стаж роботи на підприємстві - кількість порушень корпоративної етики - ступінь досягнення особистих цілей - задоволеність роботою на підприємстві

іншими суб'єктами господарювання, ефективність використання трудових ресурсів та задоволеність робітників роботою на підприємстві. Результати діагностики дозволять обґрунтовано удосконалювати управління персоналом згідно зі стратегією розвитку підприємства та враховуючи сучасні підходи.

### Література:

1. Артюх-Пасюта О.В. Діагностика системи управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Артюх-Пасюта // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 158-162.
2. Боковець В.В. Діагностика ефективності управління підприємством [Електронний ресурс] / В.В. Боковець, Ю.В. Йокало, О.А. Маліцька // Економіка Крима. – 2013. – № 1. – С. 297-299.

3. Ландсман В.А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Ландсман// Державне будівництво. – 2012. – № 2.
4. Лутай Л.А. Дослідження ефективності системи управління персоналом на підприємствах [Електронний ресурс] / Л.А. Лутай, В.О. Шпандарук// Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 82-85.
5. Сагалакова Н.О. Економічна діагностика системи управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / Н.О. Сагалакова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4(1). – С. 142-146.

**Dumanska I.Y.**

Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor  
*Khmelnitsky National University, Ukraine*

## **CATEGORIES «INNOVATION» AND «INNOVATIVENESS» IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES INDUSTRY**

**Думанська І.Ю.**

к.е.н., доцент

*Хмельницький національний університет, Україна*

## **КАТЕГОРІЇ «ІННОВАЦІЯ» ТА «ІННОВАЦІЙНІСТЬ» В СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ПРОМИСЛОВОСТІ**

*The publication investigates the definition of the term «innovation» and derivative category such as «innovativeness». The author found that the concept of innovativeness is a quality characteristic of the results of management of entrepreneurial structures, and the level of innovativeness is its quantitative side.*

**Keywords:** *innovation, innovativeness, innovation development, types of innovation.*

*В публікації досліджено дефініцію поняття «інновація» та похідної від неї категорії «інноваційність». Автором встановлено, що поняття інноваційність є якісною характеристикою результатів господарювання підприємницьких структур, а рівень інноваційності – її кількісною стороною.*

**Ключові слова:** *інновація, інноваційність, інноваційний розвиток, види інноваційності.*

Взаємозв'язок науки і техніки ще у XVIII ст. досліджував французький просвітитель Жан Кондорсе, який стверджував, що прогрес наук забезпечує прогрес промисловості, який прискорює наукові досягнення і взаємний вплив, який повинен бути зарахований до найдієвіших, наймогутніших причин вдосконалення людського роду [1].

Вперше термін «інновація» вжив Й. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку». Інновація у його роботі представлена як «...нова комбінація чинників виробництва, яка мотивується підприємницьким духом» [2, с. 158-159]. У праці «Ділові цикли» вчений стверджує, що інновація означає зсув (зміщення) кривої граничної продуктивності.

Дефініція «інновація» є похідною від лат. слова «*innovatio*», яке перекладається як «оновлення» чи «зміна». Згідно з Великим тлумачним словником сучасної української мови, термін «інновація» трактується за такими змістовими категоріями: 1) нововведення; 2) комплекс заходів, спрямованих на впровадження в економіку нової техніки, технологій, винаходів тощо [3, с. 506].

Поняття «інновація» є багатогранним і вживається у різних тлумаченнях. Ряд вчених-економістів, намагаючись розширити його охоплення, нівелюють зміст поняття. Інші під «інновацією» вбачають вузьке трактування, яке характеризує лише один із його аспектів.

Пітер Друкер під інновацією розумів «особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що відбуваються в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в інших сферах обслуговування» [4].

З позицій конкуренції інновація, за М. Портером, інтерпретується як результат незвичних зусиль, який дає змогу підприємству досягти такого рівня переваг, коли воно зможе його підтримати лише за допомогою впровадження постійних вдосконалень [5, с. 217].

Угорський учений Б. Санто визначає інновацію як «суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до

створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо вона орієнтується на економічну вигоду, на прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід» [6, с. 86].

Немає однозначності тлумачення інновації й серед українських науковців. Так, Н. Чухрай, Р. Патора в книзі «Товарна інноваційна політика» дають таке визначення: «Інновація – це використання нових для організації ідей шляхом втілення їх в товарах, процесах, послугах або в системах управління, якими оперує організація» [7, с. 12]. Ю. Бажал розглядає це поняття як нову функцію виробництва, а саме: «...інновація – зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією» [8]. Це визначення у зміненій формі повністю збігається з трактуванням Й. Шумпетера. Дещо іншою є позиція українського ученого Ю. Яковця, який під інновацією розуміє якісні зміни у виробництві, які можуть стосуватися як техніки і технології, так і форм організації виробництва і управління [9].

Аналіз тлумачень поняття «інновація» у вітчизняних та зарубіжних працях уможливив згрупувати їх за такими значеннями: комплексне явище, процес, комерційне рішення чи кінцевий продукт, зміна виробничої функції (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи різних авторів до значення поняття «інновація» [10, с. 312]**

Значення	Літературні джерела	Коротка характеристика
комплексне («дифузійне») явище	П. Завлін, Р. Фатхутдинов, Н.Краснокутська, В. Кудашов, Х.Дусаєв	під «інновацією» розуміється комплексне явище, яке торкається усіх аспектів людської діяльності (економічної, соціальної, екологічної тощо) та передбачає впровадження нововведення з метою отримання різних ефектів
процес	Л. Антонюк, Б. Санто, Б. Твісс, Л. Федулова, Й. Шумпетер, Ю. Яковец, Ф. Янсен, В. Кінгстон, В. Лундвал	інновація розглядається як процес з розробки, технології виготовлення та комерційного використання новації
інструмент	П. Друкер, М. Портер	інновація виступає як особливий засіб досягнення суб'єктами економічної діяльності конкурентних переваг чи комерційної вигоди
комерційне рішення чи продукт	В. Геэць, А. Казанцев, К. Макконнелл, П. Харів, Н. Чухрай, К. Фрімен, Х. Рігс	готова продукція (технологія, послуга тощо) як кінцевий результат інноваційної діяльності є інновацією
зміна виробничої функції	Ю. Бажал, Й. Шумпетер	інновація представлена у вигляді зміни кривої виробничої функції чи граничної продуктивності

Дослідження показали, що існує потреба поряд з ширшим поняттям «інновація» використовувати такий термін, як «інноваційність». Це зумовлено ситуаціями, коли будь-яке нововведення, зокрема менш прогресивне або взагалі неефективне, можна трактувати як інновацію.

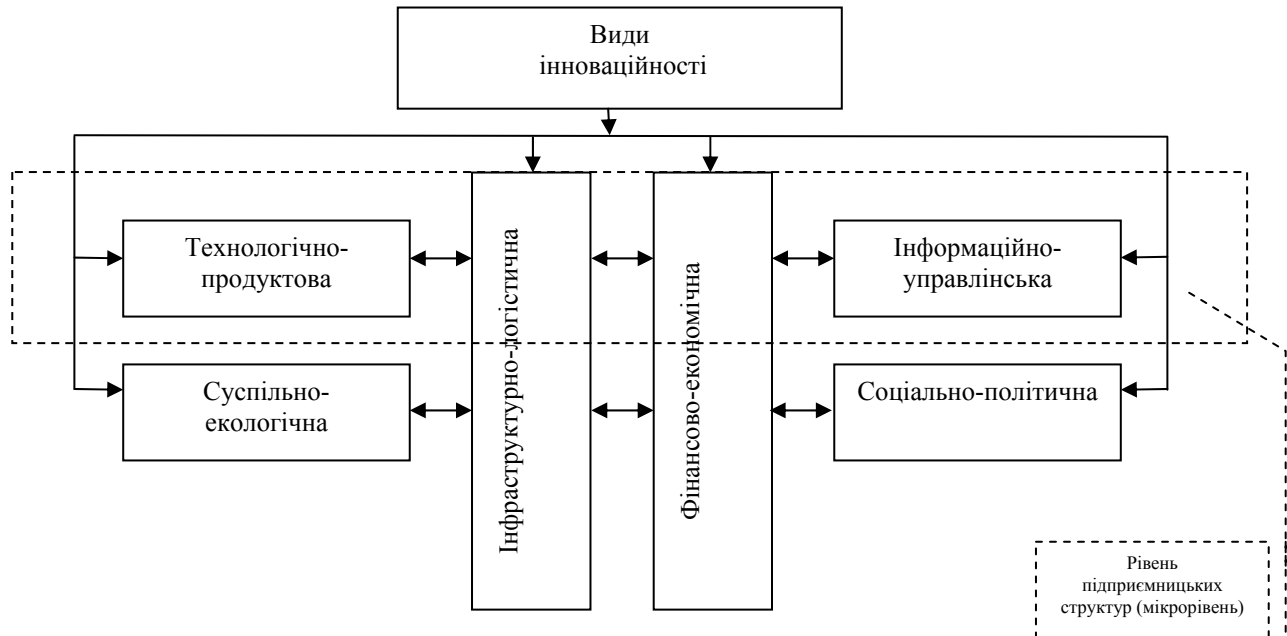
Визначення поняття «інноваційність» відсутнє як в тлумачному словнику української мови, так і в нормативних актах та літературних джерелах, де цей термін вживається [11]. Автор робіт, в яких проводиться аналіз терміна інноваційність [12], розглядає його як векторну величину, яка характеризує інноваційний об'єкт чи процес через сукупність оцінок ознак, що визначають інноваційність. При цьому не обґрунтовано, чим зумовлений такий вибір – наскільки це є векторна величина чи порядок розрахунку.

Аналіз існуючих в літературі підходів до визначення терміна «інновація» дає змогу сформулювати суть поняття «інноваційність». Інноваційність – це якісне поняття з позиції економічної теорії, що підкреслює наявність нового явища, продукції, технології тощо, які дають можливість збільшити ефективність.



Рівень інноваційності – кількісне поняття, яке зумовлює встановити міру «інноваційності» завдяки розрахунку зміни економічних показників згідно з вибраною методикою.

Якщо розглядати цей процес на мікрорівні (підприємство), то у такому разі інноваційність полягає у розробленні або впровадженні технічно-продуктових чи інформаційно-управлінських рішень (рис. 1).



**Рис. 1. Види інноваційності на рівні підприємницьких структур (мікрорівень)\***

*\* автором взято за основу [10, с. 313]*

На макрорівні інноваційність проявляється як результат покращення суспільних чи екологічних стандартів життя, впровадження нових соціально-політичних умов функціонування державного управління. Але досягти цього неможливо без інфраструктурно-логістичної та фінансово-економічної складової інноваційної діяльності, які є основними (формувальними) для усіх рівнів. Тому «інноваційним типом розвитку» є впровадження інноваційних технічно-продуктових чи інформаційно-управлінських рішень, направлених на покращення суспільно-екологічних та соціально-політичних складових, за умови створення інфраструктурно-логістичної системи і забезпечення фінансово-економічного стимулювання.

Отже, основною стратегією розвитку підприємства є створення передумов тривалого зростання та прибуткової роботи завдяки інноваційності його технологічно-продуктової та інформаційно-управлінської діяльності. На мезорівні інноваційна політика є скерованою на створення інфраструктурно-логістичного забезпечення та фінансово-економічної складової [10, с. 313].

Таким чином, у сучасній літературі фахівці виділяють такі основні значення поняття «інновація»: комплексне явище, процес, комерційне рішення чи кінцевий продукт, зміна виробничої функції. У той самий час постає необхідність у застосуванні терміна «інноваційність», який характеризує здатність інновації сприяти підвищенню економічної ефективності. При цьому інноваційність є якісною категорією. У той самий час «рівень інноваційності» є кількісною характеристикою інноваційної діяльності.

Розглянуті види інноваційності є основою для розроблення інноваційної стратегії на рівні підприємства чи економіки загалом. Крім того, вони показують, наскільки ці рівні є взаємозалежні. Тому заходи з покращення інноваційної діяльності в Україні повинні стосуватися усіх складових інноваційності.

## Література:

1. Кондорсе Ж.А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума / пер. С франц. – М.: Соцэкгиз, 1936. – 265 с.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В. Т. Бусел. – Київ, Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
4. Drucker, Peter F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York: Harper and Row Publishers, 1985.
5. Портер М.Э. Конкуренция. / М.Э. Портер. – М.: Издательство Дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
7. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: підруч. / Н. Чухрай, Р. Патора. – К.: Вид-во «Кондор», 2006. – 398 с.
8. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: навч. посіб./ Ю.М. Бажал – К.:Заповіт, 1996.–240 с.
9. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: Изд-во «Экономика», 1988. – 342 с.
10. Скворцов Д. І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позицій економічної теорії / Д. І. Скворцов // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 309–314.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / за ред. В.Т. Бусела. – Київ, Ірпінь. – Перун, 2005. – 1728 с.
12. Жежуха В.Й. Поняття інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств /В.Й. Жежуха / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: зб. наук. пр. / відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 564 с.

**Karpenko Lidiia Nikolaevna,**

PhD, Associate Professor of Business Economics

**Hotsuliak Olena Sergiivna**

Student

*Odessa National Polytechnic University*

*Institute of Business, Economy and Information Technologies*

## **MODELING OF FUNCTIONING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY IN THE EXTERNAL MARKET**

*The article says about methodological basic concepts for modeling of functioning of enterprise development strategy in the external market, analysis of innovation investment activity of enterprises, application multi index models for estimation of economic efficiency of projects.*

**Keywords:** *modeling of functioning, strategy, investment strategy, implementing strategy, strategic management process, multi-index models, industry index models, methodological basic, investment activity, innovative activity, types of marketable financial securities, financial asset, direct and indirect investing.*

*The problem statement.* Economic development of enterprises depends on a size and efficiency of the use of investment potential. The development of the market environment, dynamic and turbulent nature of its operation require fundamental changes of the organizational forms of social economy and changes in management analysis of innovation and investment activity of domestic enterprises. High level economic development, according to experience of industrially developed countries, is ensured by the number of conditions. Principal conditions of economic development are accumulated research and technology, industrial, investment potential, institutional impact on technological progress and state support of innovative transformations Economic deformations prove expediency for activating and increasing of innovation investment processes efficiency in the industry and minimization of impact of factors slowing them down. Considerable impact on innovation investment activity, market dominance, competitiveness in the industry has capacity of innovation potential. Under these conditions, the study of theoretical principles and practical measures concerning the development of domestic production by means of implementation of its innovative potential assumes significance [1, p. 18; 2, p. 27].

*The latest researches and publications analysis.* Research of potential strategy in the external market, its structure and methods for evaluation, innovation investment into enterprises

development was conducted in the studies by foreign and domestic scientists: O.Amosha, V.Andriychuk, V.Ambrosova, I.Balabanovaa, S.Volodina, P.Haydutskiy, V.Heydzya, O.Hudz, O.Datsiia, M.Zubtsia, M.Kysil, O.Kryalny, M.Kropivka, L.Kolosova, P.Makarenko, M.Malika, L.Martiusheva, V.Mesel-Veseliaka, V.Onegin, G.Pidlisetsky, M.Portera, I.Prygozhyna, P.Sabluka, V.Seminozhenko, V.Sytnyka, R.Solou, P.Stetsiuk, K.Freeman, J.Shumpeter, V.Yurchyshyna, Y.Yakovets' and others. Authors unanimously state that innovations integration stimulates qualitative reformation in the manufacturing that in turn represent stimulus for further changes in attainment of excellence. Analysis of the recent scientific materials indicates the results of comprehensive research on the development and implementation of the elements of innovation and investment mechanism, improvement of the investment climate, some economic and statistic calculations, in total modeling of functioning of enterprise development strategy in the external market.

*Problem Formulation.* The objective of research consists in defining methodological basic concepts for modeling of functioning of enterprise development strategy in the external market.

In this article author examines investment strategy in detail; both multi-index models and averaging models. Several of the models put forth in the finance literature are discussed as well as some of the empirical evidence on their relative merits.

We will consider the conception of formation and the organization of functioning of investment strategy.

On our opinion, investment strategy is the system of long-term objectives of investment activities of the enterprise is determined by the common tasks of his development and investment ideology, as well as choice of the most effective ways of their achievement.

Investment strategy can be presented as general direction of investment activities of the Company, following to which in the long term should result in achievement of investment purposes and receipt of expected investment effect.

Investment strategy defines:

- features of the directions and the forms of investment activities of the enterprise;
- nature of formation of investment resources;
- sequence of the phases of realization of investment purposes supplying is necessary the common development of the organization.

The role of investment strategy in supplying of effective development of the enterprise:

- It supplies the mechanism of realization of purposes of future economical and social development of the organization as a whole and structural units separate of her ;
- It allows really evaluating investment opportunities of the enterprise, to provide a greatest possible use of his inside investment potential and opportunity of active maneuvering by investment resources;
- it supplies opportunity of quick realization of new promising investment opportunities arising during dynamic change of factors of environment;
- It takes into account beforehand possible variations of development of factors of environment uncontrollable by the organization and allows to reduce their negative consequences for organization activity to the minimum;
- It reflects comparative advantages of the organization in investment activities in comparison with her competitors;
- It supplies a sharp interrelation of strategic, tactical and operating control by investment activities of the enterprise;
- It supplies the appropriate program of organisational behavior within realisation of the most important strategic investment decisions [3, p.61-65 ].

Until this point in the strategic management process, managers have maintained a decidedly market-oriented focus as they formulate strategies and begin implementation through action plans detailing the tactics and actions that will be taken in each functional activity. Now the process takes an organizational focus-getting the work of the business done efficiently and effectively so as to

make the strategy work. What is the best way to organize ourselves to accomplish the mission? Where should leadership come from? What values should guide our activities each day? What should this organization and its people be like? These are some of the fundamental issues managers face as they turn to the heart of strategy implementation.

While the focus is internal, the firm must still consider external factors as well. The intense competition in today's global marketplace has led most companies to consider their structure, or how the activities within their business are conducted, with an unprecedented attentiveness to what that marketplace-customer, competitors, suppliers, distribution partners-suggests or needs from the "internal" organization. This chapter explores three basic "levers" through which managers can implement strategy. The first lever is structure-the basic way the firm's different activities are organized. Second is leadership, encompassing the need to establish direction, embrace change and build a team to execute the strategy. The third lever is culture-the shared values that create the norms of individual behavior and the tone of the organization [3, p.61-65 ].

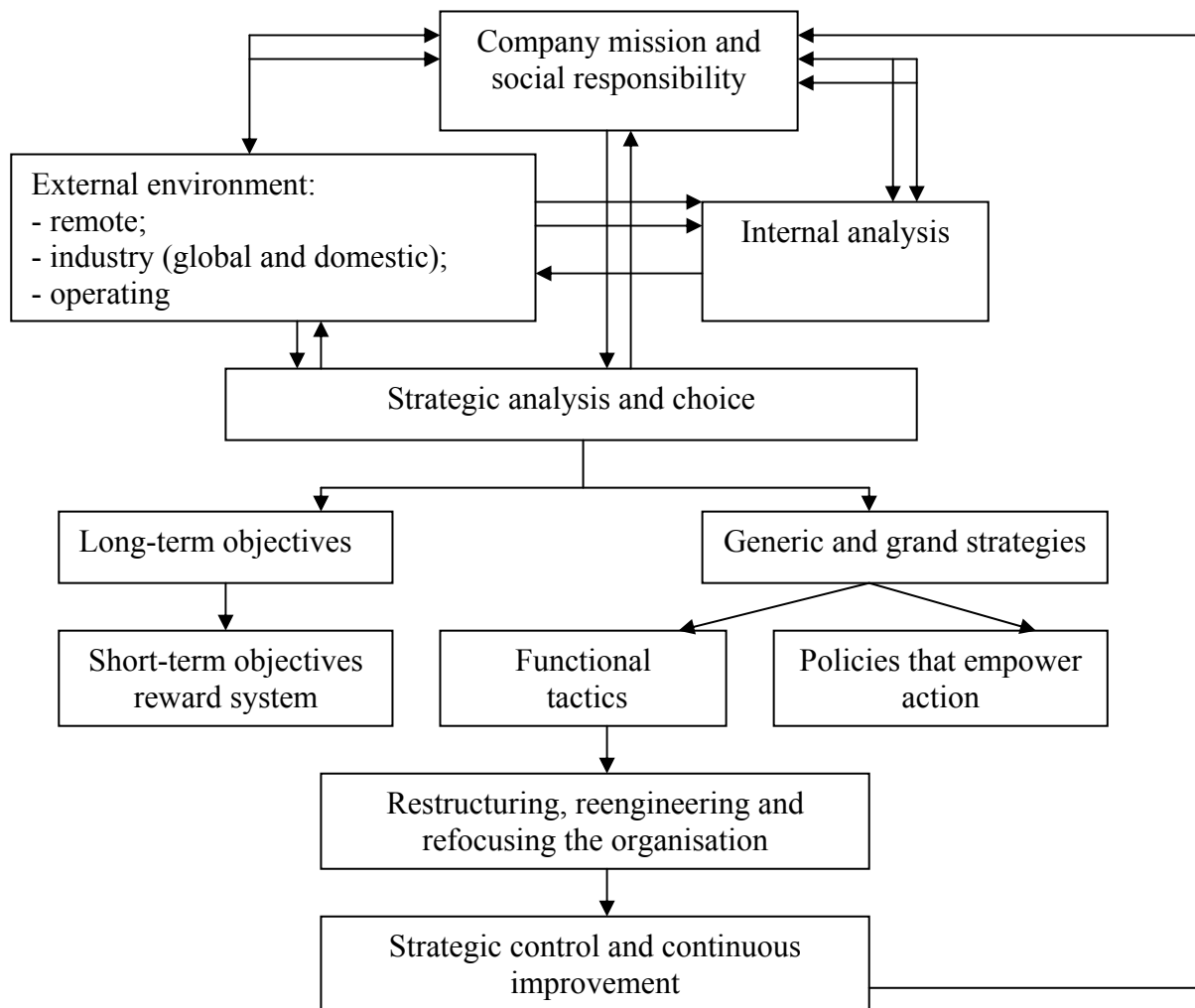
Consider the situation facing new Hewlett-Packard CEO Carly Fiorina in 2015. The unfortunate reality for her: HP's lumbering organization was losing touch with its global customers. Strategy in Action, Fiorina immediately dismantled the decentralized structure honed throughout HP's 64-year history. Pre-Fiorina, HP was a collection of 83 independently run units, each focused on a product such as scanners or security software. Fiorina collapsed those into four sprawling organizations. One so-called back-end unit develops and builds computers, and another focuses on printers and imaging equipment. The back-end divisions hand products off to two "front-end" sales and marketing groups that peddle the wares-one to consumers, the other to corporations. The theory: The new structure would boost collaboration, giving sales and marketing execs a direct pipeline to engineers so products are developed from the ground up to solve customer problems. This was the first time a company with thousands of product lines and scores of businesses has attempted a front-back approach, a structure that requires laser focus and superb coordination.

Fiorina believed she had little choice lest the company experience a near-death experience like Xerox or, ten years earlier, IBM. The conundrum: how to put the full force of the company behind winning in its immediate fiercely competitive technology business when they must also cook up brand-new megamarkets? It's a riddle Fiorina said she could solve only by sweeping structural change that would ready HP for the next stage of the technology revolution, when companies latch on to the Internet to transform their operations. At its core lay a conviction that HP must become "ambidextrous" excelling at short-term execution while pursuing long-term visions that create new markets. In addition to changing HP's structure, Fiorina also sought to revamp its culture of creativity. Her plan for unleashing a new culture of creativity was what she called "inventing at the intersection." Until 2015, HP made stand-alone products and innovations from \$20 ink cartridges to \$3 million servers. To revolutionize HP's culture and approach, she launched three "cross-company initiatives" wireless services, digital imaging, and commercial printing the first formal effort to get all of HP's separate and sometimes warring "tribes" working together.

To emphasize, programmatic and methodological issues of integrated analysis should be regarded in the following sequence: identification of the object and subject → determination of goals and principles of analysis → elaboration of indicators system → selection of information sources → selection of analysis methods → determination of ways of results use. Possibilities for efficient control and management depend on how management entity represents object in details. Degree of detail is determined by capacity of available initial information and how methods of its analysis are developed [4, p. 287-292].

Multi-index models are an attempt to capture some of the nonmarket influences that cause securities to move together. The search for nonmarket influences is a search for a set of economic factors or structural groups (industries) that account for common movement in stock prices beyond that accounted for by the market index itself. While it is easy to find a set of indexes that is associated with nonmarket effects over any period of time, as we will see, it is quite another matter to find a set that is successful in predicting covariance that are not market related [5, p. 64].

In Figure 1 we would like to give to your attention the scheme of Implementing Strategy: Structure, Leadership and Culture.



**Figure 1. Implementing Strategy: Structure, Leadership and Culture**

*Conclusion.* So, strategy is the model of decision of the enterprise on achievement of the goals laid down and long-term competitive advantages.

Classical block diagram of formation of the strategy is sequence of the steps: manufacture of the mission and organisation purposes; evaluation and analysis of environment; analysis of inside area; analysis and choice of strategic alternatives; realisation and the evaluation of the strategy.

As a result, we will summarize - *how Well Do Multi-Index Models Work*. At this point it is worth examining how well these multi-index models have performed when the parameters are estimated from historical data. Remember, multi-index models lie in an intermediate position between the full historical correlation matrix itself and the single-index model in ability to reproduce the historical correlation matrix. The more indexes added, the more complex things become and the more accurately the historical correlation matrix is reproduced. However, this does not imply that future correlation matrices will be forecast more accurately. Since there are an infinite number of multi-index models that can be tried, one cannot unequivocally say that multi-index models are better or worse than single-index models [6, p. 163].

Increase of investment attractiveness of domestic enterprises is one of the most important priorities of investment politics that in turn has impact on the level of investment market development as a whole and some economic sectors, in particular. Thus, conducted research

provides with opportunity of making integrated managerial analysis of innovation-investment activity, determination of innovation and investment potential of domestic industrial enterprises.

#### References:

1. Investments / Practical Training and Experience // Academic & Research Journal no.19, October 2013
2. Investments / practical training and experience // Academic & Research Journal no.16, September 2013
3. Karpenko L.N. Modernisation and development of the administrative attending process of functioning enterprise / L.N.Karpenko, O. R. Busari // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. - EDEX, Madrid, España, 2016. 352 p. - P. 61-65
4. Karpenko L.N. Multi-index models and methodological base for innovative and investment analysis of enterprises / L.N.Karpenko // Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation: Collection of scientific articles. – Montreal, Canada, 2015. – P. 287-292
5. P.Mykytik, B.Seniv. Innovation Activity: Study Guide – Kyiv: Centre of Educational Literature, 2009. – 392 pages.
6. Frank J. Fabozzi, CFA. Investment management / Frank J.Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 1998. - 837 pages.

#### Kovalenko M.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
*Poltava State Agrarian Academy, Ukraine*

### SYSTEMATIZATION OF OPTIMIZATION METHODS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES CAPITAL STRUCTURE

#### Коваленко М.В.

к.е.н., доцент  
*Полтавська державна аграрна академія, Україна*

### СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*The article deals with methodical approaches to optimization of a capital structure for the purpose of effective use of own and loan capital. It is proved that a reasonable part of liabilities in a general capital structure maximizes return on equity of agricultural enterprise*

**Keywords:** *optimization, capital, structure, Dupont's model, leverage, weighted average capital cost*

*У статті розглядаються методичні підходи до оптимізації структури капіталу з метою ефективного використання власного і позикового капіталу. Доведено, що економічно обґрунтована частина зобов'язань в загальній структурі активів забезпечує максимальну рентабельність капіталу сільськогосподарського підприємства*

**Ключові слова:** *оптимізація, капітал, структура, модель Дюпона, ліверидж, середньозважена вартість капіталу*

Необхідність формування інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств визначається потребою в активах та оптимізацією їх структури з позицій забезпечення умов ефективного використання власного і позикового капіталу. Структура капіталу являє собою співвідношення між власними коштами та зобов'язаннями, які використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності.

Оптимальна структура капіталу – найкраще, найсприятливіше співвідношення з можливих варіантів використання власного та позикового капіталу, за якого підприємство, вільно маневруючи наявними грошовими коштами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції та найбільш ефективну пропорційність між витратами і доходами.

Розглянемо механізм оптимізації структури капіталу підприємства на основі системи фінансово-економічних показників, наведених на рис. 1.

Система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена американською фірмою «Дюпон», передбачає розкладання показника рентабельності власного капіталу на ряд взаємопов'язаних фінансових коефіцієнтів [3, с. 203]. В моделі за методом Дюпон показники наведені у вигляді піраміди, на вершині якої знаходиться коефіцієнт рентабельності власного капіталу, як основний показник, який

характеризує віддачу від авансованого в діяльність підприємства капіталу, а в основі – три факторних показники – коефіцієнт рентабельності продажу, коефіцієнт окупності капіталу та коефіцієнт фінансової залежності.



**Рис. 1. Система показників оптимізації структури капіталу [узагальнено автором]**

Значимість визначених факторів пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, зокрема, перший фактор узагальнює Звіт про фінансові результати, другий – актив Звіту про фінансовий стан (балансу), третій – пасив Звіту про фінансовий стан [3, с. 204].

Проведемо інтегральний аналіз ефективності використання капіталу за методом «Дюпон» на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка коефіцієнта рентабельності власного капіталу та факторних показників**

Показники	Роки					Зміна 2015 р. до 2011 р. (+,-)
	2011	2012	2013	2014	2015	
Коефіцієнт чистої рентабельності продажу	0,336	0,547	0,141	0,059	0,306	-0,030
Коефіцієнт окупності капіталу	0,530	0,725	0,687	0,555	0,341	-0,189
Коефіцієнт фінансової залежності	1,025	1,076	1,054	1,293	1,705	0,679
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,183	0,426	0,102	0,042	0,178	-0,005

Аналіз табл. 1 показав, що зі зменшенням коефіцієнтів рентабельності продажу й окупності капіталу та збільшенням коефіцієнта фінансової залежності зменшується розмір прибутку на одиницю власного капіталу. Про цей фактор свідчить зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу (на 0,005), який означає, що на підприємстві зменшується розмір прибутку з 1 гривні, вкладеної у виробництво. Це негативний ефект, який може означати, що підприємство неефективно використовує позичені кошти.

Розрахуємо вплив чинників на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу (табл. 2). Так, зменшення коефіцієнта чистої рентабельності продажу на 0,03 спричинило зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,016. Зменшення коефіцієнта окупності капіталу на 0,189 потягло за собою зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,059.

Одночасно, збільшення в динаміці коефіцієнта фінансової залежності на 0,679 збільшило рентабельність власного капіталу на 0,071.

Таблиця 2

**Динаміка зміни рентабельності власного капіталу під впливом факторних показників**

$R_{ROE} 1$	-0,016
$R_{ROE} 2$	-0,059
$R_{ROE} 3$	0,071
$R_{ROE}$	-0,005

Модель Дюпона свідчить, що позитивний вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, а найбільший негативний – коефіцієнт рентабельності продажу, що свідчить про зменшення суми чистого прибутку з кожної гривні проданої продукції.

При використанні моделі Дюпон для аналізу рентабельності власного капіталу слід враховувати галузеву специфіку підприємства. Так, наприклад, показник окупності капіталу (активів) може мати відносно невисоке значення у капіталомістких галузях, таких, як сільське господарство. Збільшення частки позикового капіталу в загальній його структурі не створює загрози для підприємств, що мають постійних споживачів своєї продукції. Відповідно до цього, в залежності від галузевої приналежності та конкретних умов фінансово-господарської діяльності підприємство може обирати той чи інший фактор підвищення рентабельності власного капіталу.

Можливість формування інвестицій сільськогосподарського підприємства визначається співвідношенням їх власного та позикового капіталу. При цьому вартість сформованого в такий спосіб інвестиційного портфелю повинна обов'язково співвідноситись із розміром ефекту від його використання. В якості ефекту виступає приріст рентабельності власного капіталу внаслідок збільшення в загальній структурі капіталу частки позикового капіталу.

Таблиця 3

**Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності**

Показники	Варіанти вибору					
	1	2	3	4	5	6
Капітал – всього, тис. грн	600000	600000	600000	600000	600000	600000
Власний капітал, тис. грн	570000	540000	510000	480000	420000	360000
Можлива сума кредиту, тис. грн	30000	60000	90000	120000	180000	240000
Питома вага кредиту у загальній структурі капіталу, %	5	10	15	20	30	40
Плече фінансового лівериджу	0,053	0,111	0,176	0,250	0,429	0,667
Валова рентабельність активів, %	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0
Прибуток від господарської діяльності, тис. грн	55650	55650	55650	55650	55650	55650
Ставка відсотка за кредит, %	19	20	21	22	23	24
Сплата відсотків за кредит, тис. грн	10573,5	11130	11686,5	12243	12799,5	13356
Прибуток після сплати відсотків за кредит, тис. грн	45076,5	44520	43963,5	43407	42850,5	42294
Рентабельність власного капіталу, %	7,9	8,2	8,6	9,0	10,2	11,7
Ефект фінансового лівериджу, пунктів	0,2	0,2	0,2	0,0	-0,4	-1,3

Показник, який відображає розмір додаткового прибутку, створеного власним капіталом при різному розмірі залучених позикових коштів, називається ефектом фінансового лівериджу [1, с. 436]. Він вимірює ефект фінансування діяльності й підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позикового капіталу.



Розглянемо механізм формування ефекту фінансового лівериджу на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства (табл. 3).

Інформація, наведена в табл. 3, свідчить про відмінність варіантів вибору за структурою капіталу. Так, у варіанті № 1 питома вага позикового капіталу становить 5 %, у варіанті № 2 – 10 %, у варіанті № 3 – 15 %, у варіанті № 4 – 20 %, у варіанті № 5 – 30 %, у варіанті № 6 – 40 %.

Значення плеча фінансового лівериджу показує, що у варіанті № 1 на 1 грн власного капіталу припадає 0,05 грн залученого капіталу, у варіантах 2,3,4,5,6 відповідно 0,11, 0,18, 0,25, 0,43 та 0,67 грн.

Як видно з даних розрахункової таблиці, для досліджуваного підприємства залучення кредиту буде вигідним до досягнення ним порогового значення у 20 % від загальної суми капіталу. При цьому найвищий коефіцієнт фінансової рентабельності за умови валової рентабельності активів у 22 % спостерігається при коефіцієнті фінансового лівериджу 0,2, що визначає співвідношення позикового та власного капіталу в пропорції 15 % : 85 %.

У варіанті № 4 диференціал фінансового лівериджу (різниця між загальною рентабельністю капіталу та ставкою відсотка за кредит) дорівнює нулю, внаслідок чого використання позикового капіталу ефекту не дає.

Таким чином, застосування ефекту фінансового лівериджу дозволяє визначити оптимальну частку зобов'язань в загальній структурі капіталу, яка максимізує прибутковість власного капіталу сільськогосподарського підприємства.

Отже, оптимальною буде така структура капіталу підприємства, за якої досягається оптимальне співвідношення між ризиком залучення банківського кредиту та рентабельністю власного капіталу, наслідком чого буде максимізація ринкової вартості підприємства.

Згідно з теорією середньозваженої вартості капіталу оптимальна структура капіталу перебуватиме в точці, в якій значення середньозваженої вартості капіталу буде мінімальним [1, с. 439].

Проведемо оптимізацію структури капіталу підприємства за критерієм мінімізації його середньозваженої вартості (табл. 4).

Таблиця 4

#### Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості

Показники	Варіанти вибору					
	1	2	3	4	5	6
Загальна потреба в капіталі, %	100	100	100	100	100	100
Власний капітал, %	90	80	70	60	50	40
Позиковий капітал, %	10	20	30	40	50	60
Відсоткова ставка, %	19	20	21	22	23	23,5
Вартість позикового капіталу, %	1,9	4	6,3	8,8	11,5	14,1
Виплати на власний капітал, %	20	19,5	19,5	18,5	18	17,5
Вартість власного капіталу, %	18	15,6	13,65	11,1	9	7
Середньозважена вартість капіталу, %	19,9	19,6	19,95	19,9	20,5	21,1

Як видно з даних табл. 4, мінімальна середньозважена вартість капіталу у підприємстві досягається при співвідношенні власного та позикового капіталу в пропорції 80 % : 20 %.

Спільною для всіх апробованих методик є тенденція до зменшення величини прибутку на власний капітал з підвищенням питомої ваги позикових коштів. Відповідно, підприємствам у своїй діяльності слід обрати стратегію до нарощування власного капіталу та мінімальне використання позикових коштів. Але на сьогодні для сільськогосподарських підприємств це практично неможливо. В залежності від ставлення до фінансових ризиків підприємства обирають прийнятні їм варіанти формування інвестицій. Визначення оптимальної структури джерел формування капіталу з урахуванням визначених критеріїв допоможе підприємству встановити співвідношення між власним і позиковим капіталом, яке

буде наближатися до оптимального, і за таким принципом здійснювати фінансування потреби в капіталі [2, с. 49].

Пошук раціональної структури джерел формування капіталу підприємств є одним із найважливіших завдань фінансів підприємства. В умовах ринкової економіки джерела формування капіталу оптимізуються, що в кінцевому результаті підвищує ринкову вартість підприємства.

Величина оборотного капіталу підприємства повинна постійно наближатися до оптимальної, тобто відповідати його потребам і можливостям. Ефективною доцільно вважати таку структуру оборотного капіталу, за якої досягається позитивне значення ефекту фінансового важеля джерел його фінансування, достатній рівень рентабельності капіталу, а середньозважена його вартість перебуває на низькому рівні.

#### **Література:**

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Добровольська О.В. Пріоритети формування оборотного капіталу підприємства у нестабільному середовищі / О.В. Добровольська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 45-49.
3. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.

#### **Lokhman N.V.**

PhD, Associate Professor

*Donetsk National University of Economics and Trade Mykhailo Tugan-Baranowski, Ukraine*

### **GAP - ANALYSIS OF ACHIEVING GOALS ORGANIZATIONAL ENTERPRISE**

#### **Лохман Н.В.**

к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, Україна*

### **GAP – АНАЛІЗ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*The article discusses the methodology GAP - analysis of the objectives of the enterprise organization. Results GAP - analysis of the objectives of the organizational activities of "Selmashmarket." Recommended computer program GAP - analysis of the objectives of the enterprise organization.*

**Keywords:** *GAP - analysis, organizational activities, the objectives, expectation, strategic gap.*

*У статті розглянуто методику GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності підприємства. Представлено результати GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності ТОВ «Сельмашмаркет». Рекомендовано комп'ютерну програму GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** *GAP – аналіз, організаційна діяльність, досягнення цілей, математичне очікування, стратегічний розрив.*

Ефективність роботи підприємства в значній мірі залежить від рівня організації його діяльності [1, с.4].

Організаційна діяльність - функція управління, спрямована на встановлення постійних зв'язків і тимчасових взаємин між усіма підрозділами підприємства; ця функція спрямована на визначення порядку та умов функціонування підприємства [2].

Організаційна діяльність, здійснюється на підприємстві або в будь-якому підрозділі підприємства, охоплює всі напрямки його діяльності, які пов'язані між собою і представляють комплекс робіт, необхідних для виконання поставленої мети. Кожна з цих робіт, в свою чергу, складається з окремих заходів, які необхідно виконувати для забезпечення ефективності роботи підприємства [1, с.4].

Організаційна діяльність підприємства, як будь-яка інша діяльність підприємства потребує всебічного та об'єктивного аналізу досягнення цілей організаційної діяльності підприємства.

Гар-аналіз застосовується у випадках, коли поточні результати підприємства мають розбіжності з запланованими. Мета гар-аналізу - визначити, чи існує розрив між цілями і можливостями і, якщо так, встановити, як «заповнити» його [3, с.63].

Гар-аналіз розглядається як міра відсоткового ризику, що на нього наражається підприємство у зафіксованому часовому інтервалі [4].

Методика GAP-аналізу передбачає, що існує або формується стратегічний розрив між передбачуваним і дійсним рівнями в окремих параметрах функціонування підприємства. В якості оптимістичного показника встановлюється стратегічна мета, якої хоче досягти керівництво підприємства при веденні бізнесу. Під дійсними показниками розуміються фактичні успіхи підприємства в аналізованому напрямі, сфері діяльності. Варто враховувати, що мається на увазі стабільний рівень, який досягається при поточній політиці функціонування, а не пікові показники, що залежать від випадкових факторів. Образно висловлюючись, метод аналізу GAP є «атакою», спрямованої на ліквідацію невідповідності (розриву), що існує між наміченими і реальними результатами діяльності підприємства [5].

Одним з інструментів аналізу досягнення цілей організаційної діяльності підприємства є GAP – аналіз, який дозволяє визначити імовірність досягнення цілей організаційної діяльності досліджуваного підприємства шляхом розрахунку математичного очікування досягнення організаційних цілей, бажаного значення показників досягнення цілей та стратегічного розриву досягнення організаційних цілей [6, с. 176].

Проведений за допомогою розробленої комп'ютерної програми (табл. 1) GAP – аналіз досягнення цілей організаційної діяльності досліджуваного підприємства дозволив зробити висновки, що найбільші стратегічні розриви очікуваних і бажаних показників досягнення організаційних цілей мають місце на підприємстві ТОВ «Сельмашмаркет».

Таблиця 1

**Рекомендована комп'ютерна програма GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності**

Роки	Імовірні значення	Оптимістичне значення	Песимістичне значення	Математичне очікування	Показники бажаного досягнення цілей	Стратегічний розрив
2014	<i>B6</i>	<i>C6</i>	<i>D6</i>	$=(C6*4+D6+E6)/6$	<i>F6</i>	$=F6-G6$
2015	$=C6*F6/G6$	$=D6*F6/G6$	$=E6*F6/G6$	$=(C7*4+D7+E7)/6$	<i>F7</i>	$=F7-G7$
2016	$=C7*F7/G7$	$=D7*F7/G7$	$=E7*F7/G7$	$=(C8*4+D8+E8)/6$	<i>F8</i>	$=F8-G8$

Примітка:

*K* - дані, що необхідно ввести.

Запропонована комп'ютерна програма GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності представлена в середовищі Excel і передбачає необхідність розрахунку показників імовірного значення, оптимістичного значення, песимістичного значення, за допомогою цих показників розраховується математичне очікування досягнення цілей організаційної діяльності, яке порівнюється з показниками бажаного досягнення цілей, в результаті цього порівняння розраховується стратегічний розрив.

В таблиці 2 представлений GAP – аналіз досягнення цілей організаційної діяльності досліджуваного підприємства - ТОВ «Сельмашмаркет», за останні три роки.

Отримані результати GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності для ТОВ «Сельмашмаркет» свідчать про те, що бажані значення показників досягнення цілей нижче ніж математичне очікування досягнення організаційної цілей. Це призвело до

негативного стратегічного розриву досягнення організаційних цілей ТОВ «Сельмашмаркет». Цей негативний стратегічний розрив збільшується протягом останніх трьох років.

Таблиця 2

**GAP – аналіз досягнення цілей організаційної діяльності ТОВ «Сельмашмаркет», бали**

Рік	Результати аналізу досягнення цілей організаційної діяльності		
	Мо	Бз	Ср
2014 рік	3,4	4,9	-1,5
2015 рік	2,35918	4,9	-2,5408
2016 рік	1,13587	4,9	-3,7641

Примітка:

Мо – математичне очікування досягнення організаційної цілей;

Бз – бажані значення показників досягнення цілей;

Ср – стратегічний розрив досягнення організаційних цілей.

Збільшення негативного результату в досягненні цілей організаційної діяльності ТОВ «Сельмашмаркет» пов'язано з неефективною реалізацією таких організаційних цілей, як:

- оптимізація організаційної структури управління підприємством (2014р.);
- організація цілеспрямованої мотивації персоналу (2014р.);
- організація ефективних методів контролю (2014р.);
- удосконалення організації інформаційного забезпечення управлінського процесу на підприємстві (2015р.);
- організація системи управління якістю на підприємстві (2015р.);
- удосконалення організації управлінського обліку на підприємстві (2016р.);
- організація діагностики інвестиційних можливостей підприємства (2016р.);
- впровадження організації інноваційної діяльності на підприємстві (2016р.);
- організація ефективної горизонтальної комунікації на підприємстві (2016р.).

Графічно GAP – аналіз досягнення цілей організаційної діяльності представлено на прикладі ТОВ «Сельмашмаркет» на рисунку 1.

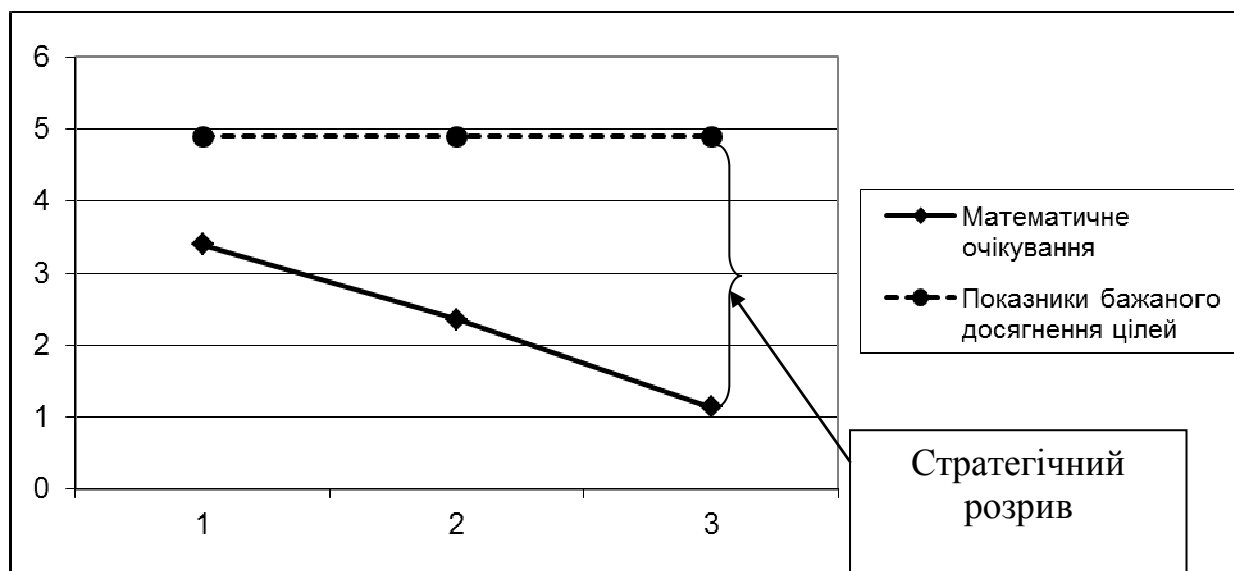


Рисунок 1 - GAP – аналіз досягнення цілей організаційної діяльності ТОВ «Сельмашмаркет»

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Графічна характеристика GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності, яка представлена на прикладі ТОВ «Сельмашмаркет», наочно показує розрив між

математичним очікуванням досягнення цілей і показником бажаного досягнення організаційних цілей, що призводить до збільшення стратегічного розриву. Цей факт має бути сигналом для керівництва підприємства, щодо змін в організаційній діяльності підприємства.

Отже, запропонована методика GAP – аналізу досягнення цілей організаційної діяльності має надати керівництву підприємства об’єктивну інформацію щодо відмінностей між наміченими цілями і бажаним значенням цих цілей. Для досліджуваного підприємства ТОВ «Сельмашмаркет» має місце негативний стратегічний розрив досягнення організаційних цілей, тобто математичне очікування досягнення цілей має менше значення ніж бажане значення досягнення цілей, що є безперечним аргументом на здійснення невідкладних дій з боку керівництва підприємства задля скорочення стратегічного розриву між математичним очікуванням досягнення організаційної цілей та бажаним значенням показників досягнення цілей.

#### Литература:

1. Кузнецов В. В. Организационный потенциал предприятия / В. В. Кузнецов, Л. М. Арутюнова, Т. Е. Минякова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 105с.
2. Технічна енциклопедія. Tech Trend [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=2386>
3. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
4. Аналіз банківської діяльності: монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 316 с. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://buklib.net/books/21909/>
5. Федоров А. Проведение GAP-анализа компании / А. Федоров [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://fb.ru/article/222759/provedenie-gap-analiza-kompanii>
6. Полонська Л.А. Інноваційна політика торговельних підприємств: теорія та методологія: монографія / Л.А. Полонська, Н.В. Лохман. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 221с.

**Anelia Lyubenova,**

PhD

*Bulgaria, Ruse*

## **IMPORTANCE OF ACCOUNTING FOR THE FINANCIAL MANAGEMENT OF FARMS**

**Любенова Анелия,**

Phd

*Болгария*

### **ВАЖНОСТЬ УЧЕТА ДЛЯ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВАМИ**

*The purpose of this article is to indicate the importance of accounting for financial management of farms. The discussed are accounting objects in terms of farm management and accounting requirements as a source of information for financial purposes. The accounting information system is an important economic lever for forecasting and analyzing cash flows and controlling liquidity. It reflects the temporary need or lack of resources and resources to meet these needs and achieve profitability of farms.*

**Keywords:** *accounting, financial accounting, management accounting, financial management.*

*Цель данной статьи состоит в том, чтобы обозначить важность учета финансового управления хозяйствами. Обсуждаемые являются объектами бухгалтерского учета с точки зрения управления ферм и требования к бухгалтерскому учету в качестве источника информации для целей финансов. Учетная информационная система является важным экономическим рычагом для прогнозирования и анализа денежных потоков и контроля за ликвидностью. Она отражает временную потребность или нехватка средств и ресурсов для удовлетворения этих потребностей и достижения рентабельности хозяйств.*

**Ключевые слова:** *бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, финансовый менеджмент.*

Информационная система учета (ИСУ) является важным экономическим рычагом для изучения и анализа бизнес-процессов и явлений, а также осуществлять строгий контроль над фермами. Через его методы установлены на пути объективных истин и законов, учет

отражает наиболее полную степень объективно существующих процессов, предоставляя необходимую информацию, по которой для мониторинга, анализа, контроля, регулирования и планирования деятельности на фермах.

Основная цель этой статьи состоит в том, чтобы обозначить важность учета финансового управления хозяйствами.

Учет в качестве информации, контроля, анализа и прогнозирования системы хозяйств приобрели важную роль в их финансовом управлении. Для этого необходимо выделить объекты учета с точки зрения управления фермами и задач бухгалтерского учета в качестве источника информации для целей финансов. Объективные условия, в которых есть хозяйства требует тщательного расширения, совершенствования и пересмотреть задачи бухгалтерского учета с точки зрения эффективного управления финансами. В качестве основной задачи управления фермерским хозяйством является достижение максимальной рентабельности, сохраняя при этом лимиты ликвидности и минимальный риск. С точки зрения того, что мы можем утверждать, что управленческий учет решает проблемы, связанные с краткосрочным характером и с отношением к ликвидности, а финансовый учёт связан в основном с доходностью. Управленческий учет фокусируется на спрос на более эффективного производства на фермах. Между финансового и управленческого учета существует высокая степень интеграции, вызванные использованием той же базы данных одними и теми же мерами. Важность предоставления информации для принятия эффективных решений требует высокие требования к информации из финансового и управленческого учета в отношении: актуальность, полноту, достоверность, своевременность, понятность, сопоставимость и эффективности, надежности и значимости ИСУ.

Сельское хозяйство является секторам, характеризующимся целым рядом особенностей, которые определяются как природными факторами и социальными факторами. Организация бухгалтерского учета хозяйств имеют переплетение технологических и биологических процессов, непрерывного производственного цикла, специфики регулируемых бизнес-активов и других, в результате чего в дифференцированных конкретных объектов учета: основных биологических активов, краткосрочных биологических активов, живых животных и растений, подвергается биологической трансформации; сельскохозяйственные продукты, полученные из них, и другие. Оценка биологических активов и сельскохозяйственной продукции способом, отличающимся от других активов непосредственно влияет на отчетность растениеводства и животноводства деятельности по расчету фактической себестоимости сельскохозяйственной продукции [1, стр. 2]. Когда объекты бухгалтерского учета имеют место: особенности при учете капитала сельскохозяйственных кооперативов, фермерских хозяйств обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (ОАО); Отчетность финансирования (из государственных и негосударственных пожертвований); Отчетность отношения с помещиками (арендованной земли и кредитного договора; размер для механизированных услуг и т.д.). Влияние социальных факторов проявляется в том, что сельском хозяйстве разные о формы собственности - зданий, PIs аренду холдингов ET и др, что вызывает неоднозначную учет в силу специфики этих организационных форм.

Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве должен предоставить отчетность о животных и вытекают из этих изменений (рост животных, годовиков и т.д.), а также производственных процессов в продукции растениеводства и животноводства. Сельскохозяйственное производство является пространственно диффузным, производственные процессы выполняются на больших пространствах. Для этого требуется, учета предоставлять информацию о различных машин и транспортных средств, используемых в деятельности фермы. В сельском хозяйстве под воздействием природных факторов, производственный процесс не совпадает с календарным годом, поэтому необходимо провести различие между стоимостью производственных циклов, которые не совпадают с календарным годом - затраты, понесенные в течение текущего года в

следующем году. Биологические особенности растений животных связаны с понятием культуры или вида животных готовят несколько видов продукции, и это приводит к трудностям при определении стоимости и выбор конкретного метода. В связи с этим, учет становится необходимым различать прибыли. Основная часть сельскохозяйственного производства фермы остается во внутреннем обороте (для собственного потребления): производство семян зерновых культур; производство животноводческой продукции - для собственного потребления. Все это вызывает необходимость в организации учета таким образом, который будет отражать движение на выходе каждой ступени внутреннего оборота.

Связь с управлением финансового учета, специальный объект учета и анализа затрат производится в хозяйствах. Расчет стоимости предполагает затраты систематизация и ценное выражение этих затрат на объект расчета [3]. Расходы осуществляется на заводе, связанного с определенным типом работы, которые сделаны в разные времена года и часто для различных типов культур, не совпадают с календарного года (т.е. расходы производятся в одном отчетном периоде, а рекультивация осуществляется в последующем периоде) определить конкретные требования к организации их учета и расчета их стоимости. Это подтверждается тем фактом, что одна посевная площадь может получить больше, чем один основной выход, соответственно. дополнительное производство. Для правильного формирования себестоимости продукции растениеводства она должна различать отдельные культуры путем определения приобретения основного производства и дополнительного производства. При расчете стоимости сельскохозяйственной продукции в качестве затрат, присущих во внимание и учитывать стоимость аренды, поскольку их распределение осуществляется на основе принятой учетной политики ферм. Так как стоимость должна быть рассчитана в рамках так называемой. "Два раунда", т.е. для целей бухгалтерского учета и для целей затрат (управление) бухгалтерского учета, он применяет различные методологии для своей отчетности (таблица 1).

Таблица 1

**Сравнительный анализ финансового учета с управленческим учетом в себестоимости [5, с. 8-9]**

<b>Финансовый учет</b>	<b>Управленческий учет</b>
Расчет доходов и расходов	затрат по видам расходов
Скомпилирован балансовые типы	Себестоимость продукции, в культуре, в животных и другие.
Определения стоимости торговой прибыли	Себестоимость отдельных единиц (например, ремонт, механические и т.д.).
Подготовку финансовой отчетности деятельности	Стоимость отдельных рабочих мест, т.е. стоимость одного человеко-час

Для того, чтобы рассчитать стоимость продукции или услуги могут быть использованы различные модели калькуляторов в зависимости от целей, преследуемых фермы. Среди них имеет место модель структуры расходов себестоимости производства, который основы технологических расходов, себестоимость производства продукции или предоставления услуг, т.е. себестоимость реализованной продукции и управления не подлежат условному распределению и непосредственно вычитаются из доходов фермы. Сама модель предполагает распределение и перераспределение косвенных расходов на основные продукты и/или услуг, что делает их удачными для целей эксплуатации внутреннего финансового контроля. С другой стороны, расчет стоимости может быть выполнена на переменных затрат, применяя методологию анализа и синтеза управленческого учета. Таким образом, стоимость используется в качестве показателя управления хозяйствами, включая эксплуатационные расходы, финансовые затраты и чрезвычайные расходы, стоимость товаров, произведенных и проданных без постоянных затрат производства, реализации и управления. Расчет себестоимости продукции может быть определена на основе сниженной или технологической себестоимости единицы продукции.

Перечисленные особенности учета охвата конкретных участков на фермах не отменило отчетность по GAAP. Эти особенности следует учитывать при определении размера необходимых инвестиций и оборотного капитала, а также анализ их использования. Конкретные характеристики сельскохозяйственного производства отражены в бухгалтерских сайтах и препятствуют осуществлению определенных финансовых и бухгалтерских моделей в управлении фермы.

Совершенствование учета информационной поддержки финансового управления хозяйствами позволит обеспечить поддержание твердой ликвидности и рентабельности. Глядя бухгалтерскому учету в качестве информационной и системы управления для анализа и прогнозирования деятельности ферм может наметить основные задачи ИСУ, которые в соответствии с надлежащим исполнением своих функций и методов бухгалтерского учета:

- формирование надежного финансового учета базы данных, содержащей информацию о текущих экономических процессах и явлений;
- обеспечение информации об изменениях в фондах и источниках средств, в том числе обязательства, используемые материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с установленными нормами, стандартами и технологиями;
- отчетность, анализ и контроль объектов учета: основных производственных фондов, краткосрочных и долгосрочных биологических активов; денежные средства и их эквиваленты; расчетные отношения предприятия; реализация сельскохозяйственной продукции; стоимость мероприятий, калькуляторов сайты и центры ответственности и другие;
- планирование, анализ и контроль структуры затрат себестоимости продукции; структура капитала фермы; оборотного капитала с учетом комплексного воздействия факторов на ликвидность и оборот путем установления границ изменения текущих активов на различных уровнях производительности для ликвидности, соблюдение которых обеспечивает поддержание постоянной финансовой дисциплины; планы погашения по долгосрочным кредитам используется;
- прогнозирование и анализ денежных потоков и контроль ликвидности, что отражает временную потребность или нехватка средств и ресурсов для удовлетворения этой потребности;
- ведение учетной политики в соответствии с разработанными финансовой отчетности и бухгалтерского учета специфики сектора.

Все большее значение фермы будут иметь информационную систему учета, отражающие объекты бухгалтерского учета. Внедрение системы позволит повысить ликвидность за счет ускорения оборота оборотных средств и увеличить прибыльность бизнеса ферм, покрывая потребность в финансовых ресурсах с точки зрения реализации своих целей.

#### **Литература:**

1. Аверкович Е., Г. Герганов. Бухгалтерский учет сельскохозяйственных кооперативов и ассоциаций, "Плутон -1", Пловдив, 2004.
2. Гюзелева Р. Учет затрат и расчет себестоимости продукции в журнале урожая. Учет Plus 2/2002.
3. Нанева А., Л. Любенов, Г. Тасев. Экономика и маркетинг сельского хозяйства, Р., 2004.
4. Павлова М. Управленческий учет - современное понимание журнала природы и сфера болгарский бухгалтер. Выпуск 5, 2009.
5. Стефанов Н. Стоимость - ключевой инструмент журнала управления экономической жизни, 27 / 07.07.2004.



## Myronova O. M.

PhD Economics, Associate Professor

*Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine*

### THE MAIN CAUSES OF CRISIS IN THE MODERN ECONOMIC CONDITIONS

*The article says about the theoretical meaning of crisis. Given the analysis of the main causes of the enterprise's crisis, groups of factors affecting the crisis. Justified the cyclical nature of economic crisis and considered the main features of each phase.*

**Keywords:** crisis, causes, factors, cycle's phase.

At the enterprise's life crisis or threat of crisis is a permanent phenomenon. The possibility of a crisis is the gap between current and expected situations.

Crisis is the extreme intensification of the contradictions in the socio-economic system that threatens its viability in the environment. The concept of crisis is inextricably linked to the notion of risk.

A lot of scientists and practical economists and managers are considered problems of crisis management. There are J. Bernstein, J. Burnett, T. Jaques, Timothy W. Coombs, K. Fearn-Banks, T. Lepeyko, O. Myronova and others.

The purpose of the article to analyze the main causes of crisis in the modern economic world.

In order to understand the meaning of crisis, crisis management it is required to make morphological analysis of the concept "crisis" (tab. 1).

Table 1

**The morphological analysis of the concept "crisis"**

Source	Definition	Genus
Merriam-webster Dictionary [1]	an unstable or crucial time or state of affairs in which a decisive change is impending	unstable time
	the turning point for better or worse in an acute disease or fever	the turning point
Business Dictionary [2]	critical event or point of decision which, if not handled in an appropriate and timely manner (or if not handled at all), may turn into a disaster or catastrophe	critical event or point
Bernstein J. [3]	any situation that is threatening or could threaten to harm people or property, seriously interrupt business, significantly damage reputation and/or negatively impact the bottom line	any situation that is threatening or could threaten
Management Study Guide [4]	a sudden and unexpected event leading to major unrest amongst the individuals at the workplace is called as organization crisis	a sudden and unexpected event
Coombs Timothy W. [5]	a significant threat to operations that can have negative consequences if not handled properly	a significant threat
Bhardwaj N. [6]	any event that is expected to lead to, an unstable and dangerous situation affecting an individual, group, community or whole society	any event that is expected to unstable and dangerous situation
Lepeyko T., Myronova O. [7]	a situation that requires immediate reaction and may cause negative effects	situation that requires immediate reaction

Thus, crisis is critical event or situation which should be immediately handles and may cause positive or negative effects. The effects are depend on effectiveness crisis management.

For effective management of crisis it is necessary to analyze various causes of crises at the enterprise.

The crisis is caused by mismatch of the enterprise 's financial and economic parameters to the environmental parameters. At the root causes of the crisis hit is a lot of different factors. These factors can be divided into two main groups:

external (independent of the enterprise);

internal (depending on the activity of the enterprise) [8, p. 45].

External and internal factors of the crisis can be subdivided into groups which are presented at the tab. 2.

Table 2

**Groups of external and internal factors**

<b>№</b>	<b>Groups of factors</b>	<b>Factors</b>
<b>External</b>		
1.	Socio-economic	instability of the tax system instability of regulatory legislation reduction in real incomes increase of unemployment
2.	Market	reduction of the home market's capacity strengthening of monopoly in the market volatility of the currency market supply increasing of substitute products
3.	Other external factors	political instability natural disasters deterioration in the crime situation
<b>Internal</b>		
1.	Management	high level of commercial risk insufficient knowledge of market conditions inefficient financial management poor management of production costs lack of flexibility in management insufficient quality system of accounting and reporting
2.	Production	insecurity unity of the enterprise as a property complex outdated and depreciation of fixed assets low labor's productivity high energy costs congestion of social assets
3.	Market	low competitiveness of products dependence on a limited number of suppliers and buyers

Of course all of these factors may be at the heart of the crisis the enterprise, but a greater impact on the business, provide management factors.

Internal causes of crisis are the result of the enterprise's activities.

So, the enterprise enters the critical state due to the combination of design and internal causes of technological, economic, financial, and shortcomings of intra-economic management.

By itself, the economic crisis does not appear from anywhere and goes nowhere. It is an integral part of what in economics is called a cycle. Cyclical development of the economy proved by time.

The economic cycle is the movement from one crisis to another.

Economic science that studies the cyclical development of the economy identifies four main phases of the cycle [8, p. 54-58]:

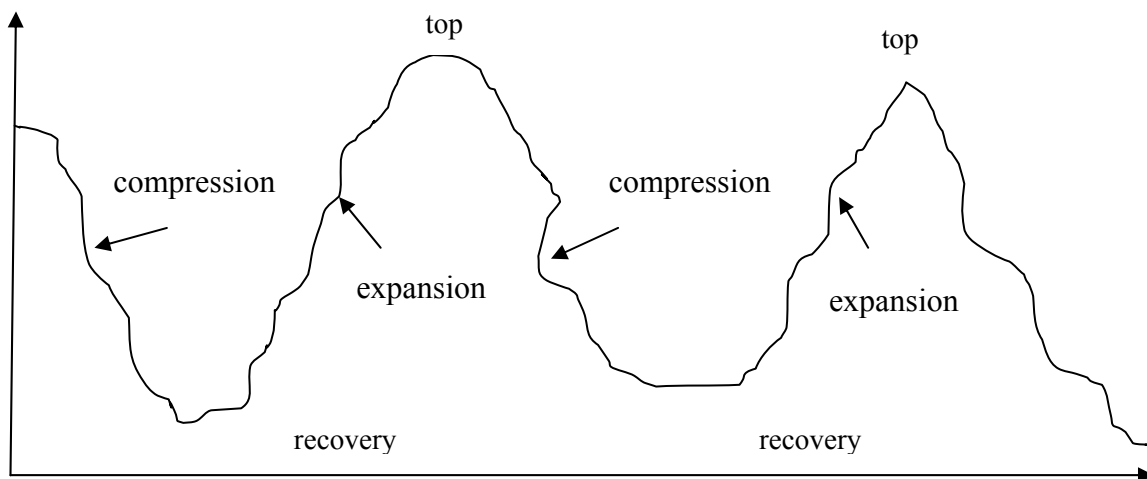
1. The economic crisis is the decline in production, the destruction of the productive forces and the simultaneous adaptation of the scale of production to the scale of consumer demand. Due to the limited purchasing power of a situation where the produced goods is more than they can sell. So

appears a vicious circle: the drop in production leads to massive layoffs and increased unemployment. As a result, consumer demand continues to fall, followed by a re-adjusted production. In addition the crises are characterized by the violation of credit relations, the decline in stock prices, the panic on stock exchanges markets and a wave of bankruptcies. As a result the crisis adapts the size of the production quantities to the size of solvent demand.

2. Depression is a phase, which is characterized by:

- stagnation in production;
- sluggish trade;
- the presence of free money capital.

Below at the fig. 1 is presented a cyclical development of the socio-economic system.



**Fig. 1. Cyclical development of the socio-economic system**

Especially at this stage of the crisis are formed the preconditions for growing, resolved the inventory. Entrepreneurs tend to restoring profitability through increasing of labor productivity and capital productivity. During this period is the renewal of fixed capital.

3. In place of depression usually comes the recovery phase when the companies, recovering from the crisis, bring production volume to the previous levels. At this stage of recovery accelerates the rise in prices and profitability.

4. Phase of the boom is the cycle phase, when the production exceeds the highest point reached in the previous cycle. This is the phase in which the acceleration of economic development is found in the series of innovations, mass generation of new products and new enterprises in the rapid growth of investments, stock prices and other securities, interest rates, prices and wages. And at the same time is increased the intensity of the bank's balance sheets, increased the inventories. Lifting, exempting the economy to a new level, in its progressive development, preparing the basis for a new, periodic crisis

The objective reasons of each crisis are always in the prior development of the economy in other phases of the cycle.

Considering the crisis a great importance has not only the causes, but a variety of effects such as: organization's update or its demolition, rehabilitation or creation of a new crisis. Crises can occur as a chain reaction. But there is also a possibility to conservative crisis for quite periods of time.

To sum up it is possible to say that causes of crises at the organization may be different. But it is important to recognize the symptoms of the crisis, to use the program in a timely manner of crisis management.

#### **References:**

1. Merriam-webster Dictionary [Electronic source]. – Access mode: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/crisis>.
2. Business Dictionary [Electronic source]. – Access mode: <http://www.businessdictionary.com/definition/crisis.html>.

3. Bernstein J. The 10 Steps of Crisis Communications [Electronic source]. – Access mode: <https://www.bernsteincrisismanagement.com/the-10-steps-of-crisis-communications>.
4. MANAGEMENT STUDY GUIDE [Electronic source]. – Access mode: <http://www.managementstudyguide.com/crisis-management.htm>.
5. Coombs Timothy W. Crisis Management and Communications [Electronic source] // Institute for Public Relations. – Access mode: <http://www.instituteforpr.org/crisis-management-and-communications>.
6. Bhardwaj N. Crisis management – Types and Examples [Electronic source]. – Access mode: <https://www.slideshare.net/nupsb/crisis-management-types-and-examples>.
7. Лепейко Т. І. Управління персоналом підприємства в умовах невизначеності (поведінковий підхід) / Т. І. Лепейко, О. М. Миронова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 236 с.
8. Балдин К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень / К. В. Балдин, В. С. Зверев, А. В. Рукосуев. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 273 с.

**Myachin V.G.**

PhD in Technics, Docent

*Ukrainian State University of Chemical Technology, Ukraine*

## **SELECTION ALGORITHM STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BY MODERN METHODS OF ECONOMIC DECISIONS SUPPORT**

**М'ячин В.Г.**

к.т.н., доцент

*Український державний хіміко-технологічний університет, Україна*

### **АЛГОРИТМ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ**

*The article deals with the question of choice strategy of innovative development of industrial enterprises. The basic methods of selection strategies shown to be the most promising research on the topic is the method of fuzzy logic. The proposed algorithm of the method of fuzzy logic, which includes the construction of membership functions for input variables and output variables (type of innovative strategy) and the formation of fuzzy logic rules that form the basis of the choice mechanism innovation strategy.*

**Keywords:** *fuzzy logic, innovative potential, стратегія підприємства, business strategy*

*В статті розглянуті питання вибору стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств. Проаналізовані основні методи вибору стратегій, показано, що найбільш перспективним щодо теми дослідження є метод нечіткої логіки. Запропонований алгоритм застосування методу нечіткої логіки, який включає побудову функцій належності для вхідних змінних і вихідної змінної (вид інноваційної стратегії) та формування нечітких логічних правил, які складуть основу механізму вибору інноваційної стратегії.*

**Ключові слова:** *нечітка логіка, інноваційний потенціал, стратегія підприємства*

В умовах економічної кризи в діяльності вітчизняних підприємств як ніколи зростає важливість показників, дотримання яких спрямоване на реалізацію стратегії їх інноваційного розвитку.

Метою роботи є розробка інтелектуальної системи прийняття економічних рішень щодо вибору стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств в умовах невизначеності на підставі багатокритеріальних методів теорії нечітких множин і моделей багатоаспектного аналізу економічних систем.

Використання на практиці наявного сучасного інструментарію вибору стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств може сприяти виявленню шляхів покращання фінансового стану таких підприємств та загалом здійсненню ефективного управління ними за сучасних умов функціонування галузей економіки України.

Сучасна тенденція у застосуванні методів вибору стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств характеризується використанням таких методів, як вартісний аналіз (*NPV*, *PI*, *PBP*) лінійне програмування, цілочислове програмування, нечітка логіка (*fuzzy logic*), метод аналізу ієрархій (*AHP*) та інші, але серед вказаних методів найбільшу популярність набуває метод нечіткої логіки.

Так, Є.І. Марковська та А.В. Бурковська [1] пропонують нечітко-логічний підхід щодо прийняття рішень стратегічним інвестором. Авторами була висунута пропозиція щодо залучення стратегічними інвесторами додаткових параметрів – показника вартості нематеріальних активів *Goodwill* та коефіцієнт заборгованості компанії *Debt* – поряд з такими показниками як чиста теперішня вартість (*NPV*), внутрішня норма рентабельності (*IRR*), індекс прибутковості (*PI*) та період окупності (*PBP*).

Батьковський А.М. та Батьковський М.А. [2] пропонують при виборі стратегій інноваційного розвитку широко використовувати метод нечіткої логіки.

На думку цих авторів, необхідність застосування нечіткої логіки викликана тим, що нечітка логіка забезпечує адекватність та практичну застосовність результатів обчислень за рахунок використання лінгвістичної змінної, отриманої в результаті об'єднання кількісних показників.

Відомо, що однією з проблем, з якою приходиться зіштовхуватися при виборі стратегій інноваційного розвитку, є прийняття рішень в умовах невизначеності, неповноти та нестачі вихідних даних. Усунення подібної невизначеності досягається завдяки використанню математических методів, заснованих на нечіткій логіці.

Побудова нечітко-логічної моделі вибору стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств повинна включати побудову функцій належності для вхідних змінних і вихідної змінної (вид інноваційної стратегії) та формування нечітких логічних правил, які складуть основу механізму вибору інноваційної стратегії [3].

Загальні підходи при виборі функцій належності через аналіз їх переваг і недоліків викладені у роботах [4-7], серед яких найбільш відомими є роботи А. В. Леоненкова [4] та А. Пегата [5].

На підставі аналізу цих робіт узагальнено основні переваги на недоліки функцій належності, результати чого представлені у табл. 1.

Таблиця 1

**Узагальнені підходи щодо вибору функцій належності при побудові нечітко-логічних моделей**

Вид функції належності	Обґрунтування вибору моделей, їх переваги та недоліки
Кусково-лінійчасті (триангулярні та трапецієподібні)	Характеризують невизначеність “приблизно дорівнює”, “середнє значення”, “розташований в інтервалі”, “подібний до об’єкту”, “подібний до предмету”; для їх завдання потрібен невеликий обсяг інформації, характеризуються простотою модифікації параметрів
S-подібні та Z-подібні	Характеризують невизначеність “мала (велика) кількість”, “невелике (велике) значення”, “низька (висока) собівартість продукції”, “низький (високий) рівень цін та доходів”, “низька (висока) процентна ставка”, тобто коли спостерігається низький (високий) ступінь прояву тієї чи іншої якісної та кількісної ознаки; спрощує отримання гладких безперервних поверхонь відгуку, що безперервно диференціюються
П-подібні (дзвоноподібні, або ті, що за формою нагадують дзвін, згладжену трапецію або літеру “П”)	Характеризують невизначеність величин, які піддаються нормальному розподілу; для їх завдання потрібна відносно велика кількість параметрів (від 4 до 6), їх використання спрощує отримання простих локально лінійних поверхонь відгуку

Що стосується вибору функцій належності при побудові нечітко-логічних моделей для оцінки фінансового стану промислових підприємств та ризику настання їх банкрутства, то коло запропонованих функцій належності обмежено триангулярними, трапецієподібними, S-подібними, Z-подібними, а також дзвонуватими функціями належності. Перелік відомих авторів та запропонованих ними моделей представлений у табл. 2.

Таким чином, за даними табл. 2 найбільше розповсюдження отримали трапецієподібна та дзвонувата функції належності. Перевагою останньої функції є те, що множина її значень

є нормальною і відмінною від нуля ( $\mu(x_i) \in (0;1]$ ), тому за великої кількості математичних перетворень відсутність нульових значень не може призвести до викривлення кінцевих результатів і зниження ступеня надійності моделі.

Таблиця 2

**Обґрунтування різними авторами вибору функцій належності при побудові нечітко-логічних моделей**

Вид функції належності	Автор, рік публікації	Обґрунтування вибору моделей
Триангулярна, трапецієподібна	А.О. Недосекін [5] (2003 р.)	Використання трапецієподібних та триангулярних функцій належності вважає доцільним у зв'язку із спрощенням їх побудови
S-подібна та Z-подібна	Т. Корол (Tomasz Korol) та А. Короді (Adrian Korodi) (2011 р.)	Автори не обґрунтовують вибір виду функцій належності
Триангулярна	А. Гавронська (Anna Gawronska) та Т. Гавронський (Tomasz Gawronski) (2012 р.)	Автори не обґрунтовують вибір виду функцій належності
Дзвонувата	А.В. Матвійчук (2013 р.), Г.І. Великоіваненко та К.М. Мамонова (2013 р.)	Найбільш придатна для лінгвістичного опису значної кількості соціально-економічних явищ, множина її значень не містить нуля.

Наступним етапом побудови нечітко-логічної моделі є побудова нечітко-логічних правил. При кількості входів моделі  $\omega$  та наявності у кожному з них  $z$  нечітких множин (функцій належності) число логічних правил (*rules*)  $r$  можливо визначити за формулою:

$$r = z^{\omega}. \quad (1)$$

У табл. 3 представлена залежність кількості логічних правил моделі, що забезпечують її повноту, від кількості входів моделі  $\omega$  та кількості  $z$  нечітких множин в кожному з них.

Таблиця 3

**Залежність кількості правил логічних правил моделі від кількості входів моделі  $\omega$  та кількості  $z$  нечітких множин в кожному вході, при якій забезпечується повнота моделі**

	$\omega = 1$	$\omega = 2$	$\omega = 3$	$\omega = 4$	$\omega = 5$
$z = 1$	1	1	1	1	1
$z = 2$	2	4	8	16	32
$z = 3$	3	9	27	81	243
$z = 4$	4	16	64	256	1024
$z = 5$	5	25	125	625	3125

Як можна побачити з табл. 3, зі збільшенням кількості входів моделі  $\omega$  та кількості  $z$  нечітких множин кількість логічних правил суттєво зростає, що значно збільшує трудомісткість її побудови.

Проведений аналіз показав, що найбільш розповсюдженими у практиці моделювання нечітко-логічних моделей оцінки фінансового стану та ризику настання банкрутства промислових підприємств є трапецієподібні та дзвонуваті функції належності. При визначенні кількості логічних правил моделі потрібно одночасно враховувати точність моделі та трудомісткість її побудови.

В науковій літературі можна зустріти досить значну кількість наукових публікацій стосовно вибору стратегій інноваційного розвитку, але більшість з них оперує в характеристиці стратегій та їх вибору лише, на жаль, лінгвістичними термінами.

Приємним виключенням з цього є робота групи дослідників [5], в якій не тільки пропонується до вибору чотири види стратегій інноваційного розвитку виробничих підприємств, а й надається кожній з них у відповідність група критеріїв.

До першої стратегії інноваційного розвитку – активної наступальної – вона відносить дуже високі темпи оновлення і розширення основних фондів (понад 20%), збільшення

обсягів фінансування інновацій (понад 30%), високе зростання масштабів виробництва (понад 20% на рік), зростання прибутку (більш ніж 20% на рік).

Другу стратегію – активну оборонну стратегію – автори характеризують регулярним підвищенням технологічного рівня підприємства не менш ніж 10% рік, зростанням обсягів виробництва більш ніж 10% на рік, збільшенням обсягів фінансування інновацій понад 20% на рік, використанням позикових коштів, можливістю залучення іноземних інвестицій.

Третя стратегія – активна імітаційна стратегія – характеризується рівнем інноваційної активності не нижче ніж 10%, збільшенням обсягів фінансування інновацій понад 10% на рік, використанням власних коштів підприємства як основного джерела фінансування інновацій.

Четверта, пасивна стратегія інноваційного розвитку характеризується відсутністю скорочення обсягів виробництва продукції, низькими темпами оновлення основних фондів підприємства (3-5%), низьким рівнем інноваційної активності.

Таким чином, для наближеної оцінки при кількості входів моделі  $\omega = 4$  та наявності у кожному з них  $z = 3$  нечітких множин (функцій належності) число логічних правил (*rules*)  $r$  можливо визначити за формулою:

$$r = 3^4 = 81.$$

### Література:

1. Марковская Е.И. Метод Fuzzy Logic: практика применения в процессе принятия решения стратегическим инвестором / Е.И. Марковская, А.В. Бурковская // В книге: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2016), Труды международной научно-практической конференции. под редакцией А.В. Бабкина. – 2016. – С. 459-482.
2. Батьковський А.М., Батьковський М.А. Формирование инновационных стратегий развития предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.М. Батьковський, М.А. Батьковський // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 9 (99). – С. 157-161.
3. Паршина О. А. Обґрунтування та побудова функцій належності в нечітко-логічній моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства / О. А. Паршина, В. Г. М'ячин, М. В. Куцинська // Вісник Одеського Національного університету. – 2016. – Том 21. – Випуск 6(48). – С. 86-91.
4. Леоненков А. В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
5. Пегат А. Нечёткое моделирование и управление / А. Пегат: пер. с англ.: 2-е изд. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
6. Матвійчук А. В. Нечіткі, нейромережеві, та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А. В. Матвійчук / Нейронечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71-117.
7. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. докт. экон. наук: 08.00.13 / Алексей Олегович Недосекин. – СПб, СПбГУЭФ, 2003. – 280 с.
8. Сафин Р.Ф. Процесс формирования стратегии инновационного развития производственного предприятия / Р.Ф. Сафин, О.Н. Соколова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. – №1(75). – С.109-116.

**Punchak L.,**

PhD of Economic Science, Assistant Professor

**Barzylovych O.**

Senior teacher

*National technical university of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Ukraine*

## **FEATURES OF COMPETITIVENESS OF PRINTING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS**

*The article discusses scientific approaches to competitiveness management of the enterprises in modern conditions. The author paid attention to the value of the company's competitiveness in the formation of the country's competitiveness. Proposed definition of competitiveness of printing enterprises and printing services taking into account features of printing industry. It was determined that the competition between the printing enterprises is*

*conducted at price or quality, but none of these factors is not determinative. So management of competitiveness of printing services should be aimed at achieving the highest quality with minimal costs. In view of increasing level and aggressiveness of competition in industry, the need for an easier adaptation to environmental conditions, highlighted the special role of strategic and tactical planning in the management of competitive organizations at printing industry.*

**Keywords:** customers, competitiveness, index, printing, price, quality, services, value.

**Introduction.** In modern conditions continuously changing operating conditions of the enterprises conceal many dangers and generate serious risks for the commercial organizations, irrespective of the sphere of their activity. Despite the special importance of the competition as main driving factor of scientific, technical, social and economic development of market economy, the competition is the most serious factor of external environment which impact on the organization time it is fully difficult to estimate and predict. In scientific literature there is no unity in opinion to what group of factors it is necessary to refer the competition: to factors of microenvironment or to factors of a macro environment of the organization. It is caused that influence of the concrete organization on competition level in that sphere in which it functions, as a rule, is limited and it should adapt to action of this factor more often, constantly looking back at the main rivals. On the other hand, the choice of a field of activity by owners of business is carried out, undoubtedly, taking into account type, level and sharpness of the competition. The management has to have a clear idea in what strategic situation there is an organization at present. The knowledge of process of formation and functioning of market mechanisms of the competition at each concrete level of managing is the key to success in business.

Different aspects of competitiveness are exploring by Ukrainian and foreign scientists, such as: Ganaba M., Gutkevych S., Ermoshenko N., Zos-Kior N., Lukyanenko O., Pavlova V., Piddubna L., Shank J. and others. Research of this economic category is important for domestic researchers and because of that Ukraine, unfortunately, isn't in number of leaders in criterion "global index of competitiveness" (GIC). In a rating of the World economic forum of 2015 Ukraine has taken the 79th place from 144 possible on this indicator [8]. Therefore, search of ways of improvement of this situation from the point of view of development of the theory and practice of management of competitiveness is very actual.

The purpose of the article is to investigate the features of competitiveness management of enterprises at printing industry.

### **Role of the company's competitiveness in the formation of the country's competitiveness**

Competitiveness of national economy - multidimensional concept which is defined by competitiveness of goods and services, specialists, enterprises, branches, regions, etc. A role of competitiveness of enterprises in formation of competitiveness of national economy is also noted in the City Elections Commission calculation procedure through calculation of such indicators as:

- effective use of talents (it is estimated including through salary and productivity);
- availability of the latest technologies and development of technologies at the level of the company;
- number and quality of internal suppliers;
- trust to professional management;
- marketing level;
- complexity of productions;
- innovative potential.

We consider structure of competitiveness of the country as set of elements which interrelation gives special synergetic effect. Increase of competitiveness of separate objects is capable to lead to increase of competitiveness of the country in general. And the more large-scale there will be this process, the more considerably will improve the general result. Competitiveness of the enterprise is degree of difference of his position in the market (local, regional, world) from position of competitors which defines it long ability to maintain the competitive fight offered by the rivals. This definition reflects:

- first, ability of the enterprise to resist to the competitors;



- secondly, stability of this state, i.e. competitive admits the situation when enterprise has stability position. For this purpose, competitiveness has to be considered in dynamics;
- thirdly, ability of enterprise production to satisfy specific public need on condition of the effective organization of the activity.
- fourthly, need of a specification of the market in relation to which extent of determination of competitive advantages of object is defined.

In order to increase of competitiveness, implementation of certain purposeful influences is necessary. That influence is management process. Management of competitiveness is considered by us as continuous process of the purposeful influences which are carried out for establishment, providing, maintenance and increase of competitiveness level at all stages of life cycle of object. There are more than 20 evidence-based approaches to management of competitiveness, such as a system approach, structural and functional approaches, process approach, marketing and situational approaches, behavioural approach, innovative approach, standard and optimizing approaches, etc [4;7].

The analysis of various approaches to management of competitiveness of the enterprises of the industry, branches and complexes shows that all of them agree on two positions:

- detection of competitive advantages of the enterprises of the industry, branches and complexes, their production and management of competitiveness by consecutive generation of competitive advantages in one or several markets;
- identification of competitiveness factors of the enterprises, industry, branches, complexes, and management of competitiveness by impact on set of the factors having the largest weight [6].

#### **Management features of competitiveness of printing services**

The competing enterprises have to possess the certain characteristics giving them advantage and allowing to win the competition. The wider range of this benefits, the more stable position the organization may take. It can be the equipment allowing to save expenses, the property rights to raw materials, materials etc. Besides direct competitors it is necessary to consider: threat of appearance of new competitors; positions of suppliers and their economic opportunities; positions of consumers and their economic opportunities; emergence of goods substitutes.

Among main activities of the printing organizations the greatest share is occupied by giving printing services to customers. It can be legal entities and individuals, publishing houses and the publishing organizations. At the same time the printing edition acts as a subject of the conclusion of the contract for giving printing services: books, magazines, newspapers, brochures, etc.

Customers at acquisition of printing materials are guided by a ratio of the price and quality of the offers made by printing houses [1]. Therefore, the competition between enterprises in the sphere of printing is carried out either at the price, or on quality, or at the same time in two parameters. It means that management of competitiveness of printing works has to be directed to quality achievement of printing materials at a minimum level of the incurred expenses.

As the printing materials intended for the customer as result of giving printing services, the assessment of competitiveness of printing services has to be directed directly to studying of characteristics of the printing materials. On the basis of the carried-out analysis of definition we propose that competitiveness of printing services is the complex of advantages of the printing organization before competitors directed to creation of value of printing works for the customer on condition of profitability of printing materials production for the printing organization. Proceeding from this definition, quality of printing editions, low price, low prime cost and high profitability of printing services belong to the main advantages of the printing organization. Achievement of competitive advantages by printing houses, certainly, is connected with the competent administrative policy pursued by heads of the printing enterprises and also actions of competitors and preferences of customers.

The size of competitiveness of printing services is defined by two indicators: value and profitability. In turn, value is defined by the price and qualitative characteristics of services (usefulness), and the profitability indicator in many respects depends on the prime cost put in the

price. We consider that quality and the price influence the level of competitiveness of printing services equally as, on the one hand, the customer always wishes to save on the price of acquisition of the printing edition, and on the other hand, the price isn't the main factor of the choice of printing house the customer.

Important condition at the choice of strategy of activity and development of any organization, a condition of her successful functioning in the market is the knowledge of the competitive environment [3]. The competition in the market of printing services amplifies every year as the number of the printing enterprises grows. Therefore the priority purposes of the enterprises is improvement of management system effectiveness, increase of productivity of work of each link due to decrease in expenses at simultaneous improvement of quality of production, speed of processing of orders and reductions of time of passing of the cycle "the order-granting production".

The problem of the choice of the technologies supporting competitive strategy of development of the enterprise has seriously become aggravated in recent years. Many investments into the equipment which haven't been thought carefully over and weighed haven't accelerated development of the organizations, and have slowed down them in development. The enterprises had additional expenses connected with leasing and credit payments [6]. Influence of suppliers in domestic printing branch is rather big. Suppliers of the equipment and expendables are capable to put pressure upon the printing organizations, changing conditions and terms of deliveries and thus dictating the level and nature of their interaction with printing houses.

Degree of competitive pressure from consumers is shown in case in the general loading of enterprise capacities big specific weight occupies several big customers, at the expense of it they can exert impact on it under the threat of reorientation to other producer. The possibility of fast reorientation of customers without losses, essential to them, increases this risk. Costs of performance of printing services in publishing prime cost occupy a considerable share therefore the customer is sensitive to the change in price of printing houses and is ready to pressure upon them. Influence of goods substitutes on competition level in printing is expressed that there is a possibility of use of separate types of printed materials in electronic form therefore there is a reduction of demand for printing services. In this situation the printing organizations should pay a close attention to this aspect.

**Conclusion.** The competitive environment influences formation of components of competitiveness of the organization: the intensity of the competition and, therefore, more aggressive competitive environment is higher, the bigger value is gained by a problem of increase of competitiveness of the organization. High competitiveness parameters allow the organization to better adapt to the competitive environment, influence which it can not and it's necessary to the organization for achievement of a steady position in the market. At the same time the organization aims to reach such level of competitiveness which would help her to survive on rather long-term time span. In this regard before any printing organization there is a problem of strategic and tactical planning of the future in the changing market conditions.

#### References:

1. Hanaba M.D. Quality as a basic criterion of competitive products. Economy AIC, 2006, p. 108-113
2. Yermoshenko M.M. The quality management system as a factor in increasing the competitiveness of enterprises. State and regions. The series "Economics and Entrepreneurship", 2011, p.210-223
3. Zos-MV Kior Management quality and competitiveness of products of agricultural enterprises in the globalized economy. Lugansk, LNAU, 2012. – 248p.
4. Lukyanenko O.D. Innovative global competitiveness factors. Kyiv National Economic University, 2015. -298 p.
5. Pavlov V.A. Evaluation and forecasting the competitiveness of enterprises. Dnepropetrovsk University of Alfred Nobel, 2015. - 187 p.
6. Piddubna L.I. International competitiveness: theory and mechanism to ensure. WA "INZHEK", 2011. - 400p.
7. Finance of Ukraine. Ukraine in the ranking of the Global competitiveness index for 79 place. - [Electronic resource]. - Access: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2016/01/13/251512>

**Pursky O.I.,**

Doctor of Sciences in Physics and Mathematics, Professor

**Moroz I.O.,**

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor

**Mazoha D.P.**

Postgraduate

*Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine*

## **APPLICATION OF TYPICAL IT-DECISIONS AND SUBSTANTIATION OF STRUCTURE OF THE INTEGRATED E-TRADING INFORMATION SYSTEM**

*In this work the constructions problematic of the integrated information systems of e-trade is discussed. The substantiation of the integrated information system structure for e-trade is executed. For architectural realization of the integrated trading information system it is offered to use service-focused architecture SOA with use of the concept of corporate service tire ESB.*

**Keywords:** *e-trade enterprises, Web-based integrated trade information system, IT-decisions.*

Analysis of e-commerce functional model and diagram of accordance of business-blocks to the organizational elements and functional modules of electronic trade enterprise [1] shows that it is possible to put every block in accordance the certain type of the informative system (IS). To majority IS accessible typical commercial IT-decisions answer at the modern market of software. Use of typical IS as components of the integrated trade informative system (TIS) allows to provide her the determined structure, to localize and systematize business processes, promote efficiency of management of TIS and business processes, considerably to improve quality functioning of TIS. Application of typical IS of ERP class and unified decisions at the expense of uniform rules and requirements for all typical IS will allow to provide: a needed technical level, quality and efficiency of IS, cutback of spending on creation and accompaniment IS; reduction of lead-times of IS.

In addition, construction of integrated TIC on the base of typical IS will allow to use methods of this research, as basis typical decision, that is used for the large enterprises of electronic commerce, e-shops presented by networks.

Due to the use of typical decisions and their unification increase quality of informative interaction framework of integrated TIS is reached, and architectural adaptivity of the system, that is needed for stable work at considerable changeability of list of business processes, subdivisions, functional tasks, normatively-certificate information and structure of the processed data also arrived.

Due to the use of typical decisions and their unification increase quality of informative interaction framework of integrated TIS is reached, and architectural adaptivity of the system, that is needed for stable work at considerable changeability of business processes, subdivisions, functional tasks, normatively-certificate information and structure of the processed data also increase.

At development of difficult IS, on the basis of existent decisions, apply the method of the typical model-oriented planning [2]. Basic difficulties of this method consist in large technical and sentinel charges on integration of typical IS. For the decision of task of integration at the construction of integrated TIS architecture, approach, that is base on application integrations patterns that present the top level of classification of the planning patterns, is used in this research [3].

For structural realization of integrated TIS it is expedient to apply the service-oriented architecture of SOA with the use of conception of corporate service tire of ESB [4]. At present, SOA is the most effective and progressive architecture for integration of applications.

Methodology of SOA on the basis of conception of ESB allows to realize an integration pattern "tire" in the contour of enterprise management. For the informative and business processes of electronic commerce, it means the high level of information integration. If, for example, a price

on a commodity changed for a supplier and operatively did not change on the shop-window of e-shop, then an user, buying such commodity and knowing about an error, can no longer apply in this e-shop. In this case a company will get financial losses, that at large goods turnover can result in serious material consequences. It is necessary to accept operative measures for the removal of errors, changing initial logic of exchange dataflows between interdependent IS. If an integration mechanism is localized not enough, considerable change of logic negatively influences on other IS, as such changes need realization of corresponding algorithms. In this case, negative consequences will lead to considerable financial losses. Application of SOA and ESB increases flexibility of enterprise management and reduces dependences between IS in management system, providing here high-level informative connection between IS of enterprise.

Structural organization of TIS is carried out on the basis of SOA and ESB, the basic participants of that are suppliers and consumers of services and register of services [4]. The type IS used as services that included to enterprise management system. Thus every typical IS is simultaneously the supplier of data and their consumer.

The use of conceptions of SOA and ESB, that realized as a hardwarily-programmatic complex, allows to get a practical architectural decision. Passed between IS data are arranged as independent packages with the use in quality of protocol and data exchange format of SOAP (Simple Object Access Protocol is simple directory access protocol to the objects) and XML [4, 5].

It is important to mark that for the increase of ESB efficiency it is necessary to develop and use services on a base Web-technologies. Such Web-services will realize protocol of SOAP and use the language of WSDL (Web Services Description Language is a language of description of Web-services), and specification of UDDI (Universal Description, Discovery of and of Integration is universal description, exposure and integration) [5]. These mechanisms give an opportunity to make alteration in a set IS and to change him if necessary, not making alteration in each of services. It also allows flexibly to vary the set of typical IS, that are included in an infomedia, that it is important enough for development of enterprise of electronic commerce.

Main task that needs a decision at development of architecture of integrated TIS is the problem of organization of cooperation between the logical level of additions, level of interfaces, level of business-logic and level of maintenance of data. If all basic essences will be unique, and algorithms of their functioning are independent of shop-window and external representation where they are used - it is possible to create the software core of functions to the contour of MVC on their basis. For this purpose it is necessary to realize three basic levels: base level of functions, level of scenarios and level of adapters.

Appointment of the majority of Web-based information systems is a data acquisition from some management system databases and transfer to their users. After implementation of user certain actions the system keeps data or modifies them. Because a basic data exchange takes place between the depository of data and man-machine interface, these functions often combine in this case there is an increase in general productivity of the system and reduction of general code volume. But often enough there is a necessity of independent modification of user interface or business-logic. Further complication of application requires creation of difficult objective model and her permanent change. Classical decision for this task have been offered by programmers of the modules for support of graphic interface in language of Smalltalk in the form of a designing pattern of Model-View-Controller [96], which is assumed as a basis of graphic interface of appendices of developed system.

Let's consider the organization of MVC elements from the point of view of problems that solve in electronic trade. A model (Model) contains functional logic of applications, or business-logic level. The method of realization of this level depends on select engineering technology of realization. A primary purpose of MVC pattern application is to do an informative model fully independent. It will allow changing controllers and presentation of model, not changing a model, and also will allow providing functioning of a few variants of presentation and controllers for one model simultaneously.

Thus, possibility of different treatment of model appears on different shop-windows of e-shop. Advantage is obvious - at the change of model all objects related to her change on all shop-windows of e-shops are reconstructed automatically. It is important that a model at no terms can not contain references to the objects of presentation or controller. In another case, direct connection appears between independent objects on different shop-windows, and the change of business-logic on one of shop-windows will entail corresponding changes on others independent shop-windows. The functions presentation (View) includes reflection of the data got from a model. Usually presentation has a free access to the model and can get data from her, but it is access only on the read-out of data. Presentation changes nothing in a model and can not initiate methods that cause the change of internal state of model. In case of active model, presentation can read the events of change of model and change the format of presentation, reading the changed data at the receipt of corresponding notification. In relation to the applied task of construction of shop-windows of e-shops, it costs to pay attention to comfort of presentation change of model on all shop-windows of e-shops. Possibly, "basket" model through changes was modified and not only the name and cost of commodity but also cost of his delivery must represent now. Modification of the "basket" model in base pattern will entail the changes of consequence on all shop-windows of e-shops. Modification of presentation of model in base pattern, gives to possibility of reflection of the new field of design data also on all shop-windows of network of e-shops.

In the worked out architecture of integrated TIS the principle of base architecture of Web-network is realized taking into account passing to the informative level. Architecture of construction of global network as a row of independent knots led to the firmness and stability, possibility of every knot to evolve, not in conflict of to integrity of all network, her logic and connections order. The order of connections changes at the level of managing logic that is abstracted from knots levels. On the Web by similar type local networks that are the analogues of infomedias are structured. Use of world experience of construction of global IS at planning of structure IS of large e-trade enterprises allows to provide the proper terms for implementation of all basic requirements of modern electronic business to TIS. The worked out architecture of TIS provides reliability, controllability, scalability and provides the protracted and intensive development of the electronic commerce systems in the conditions of rapid evolution of business processes. Increase of the productivity, reliability and efficiency for each of logical items for typical IS will allow to provide a synergistically effect that can not be obtained for each IS separately. It, in turn, provides possibility of implementation of the basic conceptual and quantitative requirements to integrated TIS and creates terms for maximal automation of business processes in electronic commerce at constantly variable external operating conditions.

#### **References:**

1. Pursky O.I. The Functional Model of a Web-enterprise with Internet Shopping Network / O.I. Pursky, D.P. Mazoha, I.O. Zhariy // Problems of Economy - 2015. – №2. – P. 166-171.
2. Evans James R. Optimization Algorithms for Networks and Graphs, Second Edition, / James R. Evans. – CRC Press, 1992. – 488 p.
3. Hohpe G. Enterprise Integration Patterns: Designing, Building, and Deploying Messaging Solutions / G. Hohpe, B. Wolf. - Boston, 2004.- 686 p.
4. Becket G. Professional Java SOAP Programming / G. Becket. – Moscow, Lori Publ., 2012. – 458 p.
5. Newcomer E. Understanding Web Services: XML, WSDL, SOAP, and UDDI / E. Newcomer. - Addison-Wesley Professional, 2002. – 332 p.

**Striy L.A.,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor  
**Tolkachova G.V.,**  
Candidate of Economic Sciences, Associate professor  
**Golubev A.K.,**  
Candidate of Technical Sciences, Professor  
**Rzaev N.**  
Undergraduate  
*Odessa A.S. Popov national academy of telecommunication, Ukraine*

## **ADAPTATION OF THE ECONOMIC ACTIVITY OF A TELECOMMUNICATIONS COMPANY TO THE CONDITIONS OF A COMPETITIVE MARKET**

**Стрий Л.А.**  
д.э.н., профессор  
**Толкачева Г.В.**  
к.э.н., доцент  
**Голубев А.К.**  
к.т.н., профессор  
**Рзаев Н.**  
магистрант  
*Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова, Украина*

### **АДАПТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ К УСЛОВИЯМ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА**

*The article identifies and formulates the main conditions of the modern market. A methodical approach to the study of the state of the competitive environment in the markets of telecommunication services is presented and justified. Approbation of this approach was carried out by studying the level of competition in the market of telecommunication services in Azerbaijan. It is established that this market can be considered potentially competitive. Some directions of the further researches of a problem of adaptation of economic activity of the enterprises of telecommunications to real conditions of the market are offered.*

**Key words:** *adaptation, competitive environment, competitive market, economic activity, market conditions, telecommunications enterprise.*

*В статье выявлены и сформулированы основные условия современного рынка. Представлен и обоснован методический подход к исследованию состояния конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг. Апробация данного подхода выполнена путем исследования уровня конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Азербайджана. Установлено, что данный рынок можно считать потенциально конкурентным. Предложены некоторые направления дальнейших исследований проблемы адаптации экономической деятельности предприятий телекоммуникаций к реальным условиям рынка.*

**Ключевые слова:** *адаптация, условия рынка, конкурентная среда, конкурентный рынок, предприятие телекоммуникаций, экономическая деятельность.*

**Постановка проблемы.** В настоящее время практически во всех национальных телекоммуникациях сформировались глобальные высоко конкурентные рынки услуг связи. В Азербайджане на рынках телекоммуникационных услуг созданы условия, характерные для конкурентного рынка: законодательно сняты входные барьеры и препятствия для развития конкуренции, свободно работают операторы с различной собственностью многих государств. На конкурентном рынке более успешны те предприятия, которые используют эффективные рыночные методы экономической деятельности и способны адаптироваться к реальным рыночным условиям. Однако научных исследований проблемы адаптации предприятий телекоммуникаций к условиям конкурентного рынка в последние годы, проводится недостаточно. Поэтому данная проблема и, соответственно, тема статьи являются актуальными.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Некоторые аспекты данной проблемы исследованы в монографии О. Рустамова [1]. В монографии А. Каграманзаде исследованы этапы развития связи в Азербайджане, специфика и некоторые особенности развития связи в Азербайджане [2]. В монографии [3] рассмотрен круг вопросов, касающихся современных экономических проблем и тенденций развития экономики предприятий, в частности, становление современного рынка услуг связи, развитие рынков инфокоммуникационных услуг. В монографии [4] представлены научные материалы, отражающие изменения в маркетинговой деятельности предприятий инфокоммуникаций, которые произошли в последние годы. В монографии Гранатурова В.М. и Воробийенко С.П. подчеркивается, что необходимость решения задачи построения информационного общества существенно повышает требования к более ускоренному развитию телекоммуникаций, к развитию конкурентной среды на рынках этих услуг [5]. Однако реальная ситуация на современных рынках быстро изменяется. Некоторые изменения еще не отражены в имеющихся публикациях.

*Целью данной статьи* является изложение некоторых результатов научных исследований, выполненных авторами, в частности, анализа сущности условий современного конкурентного рынка, методического подхода к исследованию конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг и возможных направлений адаптации экономической деятельности предприятий телекоммуникаций к реальным рыночным условиям.

#### **Изложение основного материала исследования**

**Анализ сущности условий современного конкурентного рынка.** Экономическая теория трактует, что конкуренция и конкурентное преимущество представляют собой механизм регулирования рынка, который определяет форму взаимодействия субъектов рынка. Предприятие может получить преимущество на современном рынке только в том случае, если потребители будут убеждены, что товары и услуги этого предприятия превосходят такие же, предлагаемые конкурентами [6, 7]. Усиление влияния конкуренции на развитие практически всех отраслей экономики началось во второй половине XX века, когда развивающиеся процессы либерализации сделали доступным выход на рынок многим новым предприятиям. Предприятия стали осваивать конкурентную концепцию бизнеса, переориентировавшись на стратегии. Конкурентная парадигма бизнеса изложена в работе М. Портера «Конкурентные силы и формирование стратегии». М. Портер установил, что компания, стремящаяся занять наиболее выгодную позицию на рынке, должна при разработке и реализации стратегий направлять все свои усилия на достижение победы на рынке, на поражение конкурентов [7, 8]. В современной экономике изменилось содержание понятия «конкурентные преимущества». Конкурентоспособность стала зависеть не от одного отдельного фактора, а от уникального их сочетания, от комплекса преимуществ, усиливающих друг друга и базирующихся вокруг какой-то одной центральной идеи [4, 7, 9].

Обобщение материалов работ [4-9] и систематика результатов обобщения позволили сформулировать следующие условия, которые предприятия должны учитывать в своей деятельности на современном конкурентном рынке:

- усиление конкуренции и ее трансформация в гиперконкуренцию;
- существенное расширение рыночной власти потребителей;
- полная информированность всех участников рынка;
- способность к копированию и имитации.

В начале XXI века конкуренция трансформировалась в гиперконкуренцию. Гиперконкуренция означает, что за одних и тех же потребителей борется все больше и больше производителей. Кроме того, многие производители могут сами обеспечить товарами и услугами всех потребителей, которые предъявляют спрос. Развитию гиперконкуренции способствовала глобализация, которая повысила абсолютный уровень конкуренции на большинстве рынков [7, 9].

В конце XX века на рынках сформировалось новое явление, получившее название «диктат потребителя». Повышение производительности труда сделало возможным наполнение рынка необходимыми потребителю товарами в объемах, превышающих реальный спрос, что существенно расширило рыночную власть потребителей. Усилению власти потребителя способствовала также возможность легкого доступа к информации [3, 4, 7, 9].

Информированность участников рынка означает их способность действовать в соответствии с реальным положением на рынке и позициями конкурентов. Благодаря совершенствованию каналов связи, информация стала доступна в таких объемах, о которых раньше невозможно было и мечтать [3, 7, 9].

Способность к копированию и имитации возрастает благодаря использованию современных технических средств. У предприятий появляются возможности быстро имитировать признаки нового товара, который предлагается конкурентами. Достаточно просто «скопировать по шаблону» любое новое предложение рынку [3, 4, 7, 9].

Все указанные выше условия характерны и для рынка телекоммуникационных услуг Азербайджана. Рынок является глобальным. Учитывая возможности всех интернет-провайдеров и операторов мобильной связи по обеспечению доступа к сети Интернет, можно полагать, что каждый производитель и каждый потребитель имеет возможность получить полную информацию о ситуации на рынке.

**Методический подход к исследованию конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг.** Для исследования конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг могут быть использованы, по мнению авторов, инструменты, методики и приемы маркетингового и конкурентного анализа.

Маркетинговый анализ позволяет исследовать конкретную рыночную ситуацию, оценить адекватность реагирования предприятия на данную ситуацию и предложить эффективные способы адаптации. Маркетинговый анализ и маркетинговые исследования позволяют предприятию реально оценить свое положение на рынке, свои возможности, найти узкие места в рыночной деятельности, составить план развития предприятия, который будет адекватен реальной рыночной ситуации и соответствовать возможностям предприятия. Маркетинговый анализ охватывает в комплексе всю деятельность предприятия и должен привести к выдвижению новых целей и способов их достижения, которые отвечают реальной рыночной ситуации и стратегическим направлениям развития предприятия [1, 10, 11].

Конкурентный анализ является одним из важнейших инструментов управления деятельностью предприятий в условиях конкурентного рынка, разработки рыночных стратегий и позволяет получить исчерпывающую информацию о конкурентном окружении предприятий. Конкурентный анализ, как методология исследования рынка имеет большой набор инструментов: сегментация рынка, анализ структурных групп, SWOT-анализ, анализ показателей и отчетов, анализ устойчивости роста и др. Конкурентный анализ может быть проведен в масштабах отрасли. В этом случае он предполагает оценку экономических показателей отрасли и их динамики в последние годы, оценку рыночной ситуации и характера конкурентной борьбы на отраслевых рынках; его результаты позволяют выработать новую рыночную стратегию, а также выполнить необходимые преобразования системы управления предприятиями [1, 10, 12].

Исследователи проблем стратегического менеджмента, связанных с конкурентным анализом отрасли, А.А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд полагают, что в процессе конкурентного анализа отрасли необходимо получить ответы на следующие семь вопросов [13, с. 111]:

1. Какие основные экономические показатели характеризуют отрасль?
2. Какие конкурентные силы действуют в отрасли?
3. Факторы, которые вызывают изменение в структуре конкурентных сил отрасли и какое влияние эти факторы окажут в будущем?



4. У каких компаний наиболее сильные/слабые конкурентные позиции?
5. Какие ключевые факторы определяют успех или неудачу в конкурентной борьбе?

Ответы на данные вопросы формируют, по мнению этих исследователей, основу для понимания среды, в которой действуют предприятия отрасли, и создают основу для разработки стратегии, ориентированной на учет условий конкуренции и реальной ситуации.

Профессор Лапуста М.Г. выделяет в конкурентном анализе отрасли несколько разделов: определение главных экономических характеристик отрасли; оценка движущих сил развития отрасли; оценка сил конкуренции; оценка конкурентных позиций соперничающих предприятий в отрасли; анализ ближайших конкурентов, их возможных действий на рынке; ключевых факторов успеха; оценка перспектив развития отрасли [14].

Обобщая данные положения, авторы предлагают следующую последовательность методического подхода к исследованию конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг:

- выявление исходных показателей, которые характеризуют динамику развития и текущее состояние рынка телекоммуникационных услуг;
- выделение в каждом сегменте рынка предприятий, которые могут конкурировать как внутри сегмента, так и в пределах всего рынка;
- проведение сегментации рынка телекоммуникационных услуг (по конкурирующим предприятиям);
- оценка состояния и стабильности конкуренции;
- формулирование выводов.

Авторами проведена апробация данного методического подхода на примере исследования рынка телекоммуникационных услуг Азербайджана.

*Выявление исходных показателей, которые характеризуют динамику развития и текущее состояние рынка телекоммуникационных услуг.* В качестве исходных информационных данных для проведения конкурентного анализа рынка телекоммуникационных услуг могут быть использованы данные итоговых показателей деятельности предприятий сферы связи, которые публикуются Госкомстатом Республики, также могут быть учтены некоторые сведения с сайтов компаний телекоммуникаций.

Использование статистических данных, приведенных в [15, 16] позволило исследовать динамику развития предприятий отрасли телекоммуникаций Азербайджана и сформулировать краткую характеристику отрасли.

Сфера связи Азербайджана – стабильная отрасль экономики страны, развитию которой руководством страны уделяется приоритетное внимание. Доходы предприятий телекоммуникаций увеличиваются примерно с постоянными темпами. Среднегодовые темпы роста доходов в секторе ИКТ составляют 20-25%. В последние 10 лет доходы предприятий сектора каждые три года увеличивались в 2 раза.

В Азербайджане:

- количество абонентов мобильной связи на каждые 100 жителей составило в 2015 году 121 человек (в среднем в мире – 96,2), с 2009 года начато применение технологии 3G, с 2012 года внедряется технология 4G;
- количество абонентов стационарной сети (фиксированной связи) в 2015 году составило на каждые 100 жителей 21,3 человек (в мире – 16,5), в 2008 году впервые на пространстве СНГ полностью телефонизирована вся территория страны, в 2010 году электронизирована вся телефонная сеть.

Сделан вывод, что телекоммуникации Азербайджана развиваются динамично. Темпы доходов предприятий и основные показатели растут быстрее, чем в среднем в мире и быстрее, чем в развивающихся государствах.

*Определение в каждом сегменте рынка предприятий, которые могут конкурировать как внутри сегмента, так и в пределах всего рынка.*

Фиксированная телефонная связь. В этом сегменте услуги телефонной связи предоставляют следующие предприятия: производственное объединение Aztelekom; производственное объединение "Бакинская городская телефонная сеть" (БГТС); оператор телефонной связи Нахичеванской Автономной Республики; четыре негосударственных оператора. Два первых предприятия являются государственными монополистами, доля рынка остальных предприятий незначительная. Поэтому сегмент фиксированной связи следует разделить на три подсегмента: производственное объединение Aztelekom – 57,4%; производственное объединение "Бакинская городская телефонная сеть" (БГТС) – 30,1%; другие предприятия фиксированной связи – 12,5%.

Таким образом, в сегменте фиксированной связи действуют два конкурирующих предприятия.

Мобильная телефонная связь. В 2015 году на рынке услуг мобильной связи страны действовали четыре основных оператора: Azercell, Bakcell, Azerfon и Nar Mobile и два CDMA-оператора: Catel и Aztrank. Общее количество мобильных абонентов на конец 2015 года составило 12 млн. (по количеству контрактов). Основные операторы занимали следующие сегменты: оператор Azercell – 43%; оператор Bakcell – 27,5%; оператор Azerfon – 21%; другие предприятия мобильной связи – 8,5%.

*Проведение сегментации рынка телекоммуникационных услуг (по конкурирующим предприятиям).* Выше проведенные данные позволяют выполнить сегментацию рынка телекоммуникационных услуг. На рынке телекоммуникационных услуг следует выделить три сегмента: сегмент предприятий фиксированной связи занимал в 2015 году долю, равную 18,2%; сегмент предприятий мобильной связи занимал в 2015 году долю, равную 77,6%; иные предприятия, которые не включены в сегменты фиксированной и мобильной связи, занимали в 2015 году сегмент, равный 4,2%.

Доля предприятий фиксированной связи на рынке телекоммуникаций страны составила: ПО Aztelekom – 10,44%; ПО БГТС – 5,48%; другие предприятия фиксированной связи – 2,28%.

Доля предприятий мобильной связи на рынке телекоммуникаций страны составила: оператор Azercell – 33,37%; оператор Bakcell – 21,34%; оператор Azerfon – 16,3%; другие предприятия мобильной связи – 6,59%.

*Оценка состояния конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Азербайджана.* Методика оценки состояния конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг разработана в монографии [5, с. 51-58]. Авторы применили ее для анализа конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Украины. Данная методика может быть применена и для оценки состояния конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Азербайджана.

В соответствии с этой методикой оценка состояния конкуренции на рынке производится с помощью индекса  $H$  (Харфиндела-Хиршмана), который рассчитывается как сумма квадратов долей рынка, занимаемых предприятиями.

Состояния конкуренции на рынке оценивается в соответствии с величиной индекса  $H$  [5, с. 51-58]: если  $H = 10000$ , то состояние конкуренции соответствует рынку чистой монополии; если  $1800 \leq H \leq 10000$ , то рынок можно считать потенциально конкурентным; если  $H < 1800$ , на рынке существует свободная конкуренция.

Расчеты в соответствии с выше приведенными данными показывают, что по итогам 2015 для рынка телекоммуникационных услуг Азербайджана индекс  $H$  равен 2038. Данный рынок можно считать потенциально конкурентным.

По итогам 2009 года индекс  $H$  был равен 2305 [1, с. 148]. В 2015 году уровень конкуренции повысился.

*Формулирование выводов.* Результаты исследования становления конкурентной среды, состояния конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Азербайджана с использованием разработанного методического подхода позволяют заключить, что динамика

основных экономических показателей сферы связи Азербайджана в исследуемый период положительна; отрасль конкурентоспособна, рынок телекоммуникационных услуг привлекателен для входа других компаний; конкурентная среда на рынке развивается, рынок можно считать потенциально конкурентоспособным.

*Основные направления адаптации предприятий телекоммуникаций к условиям конкурентного рынка.* Опыт телекоммуникационных компаний стран-лидеров рыночной экономики показывает, что на современном рынке телекоммуникационных услуг эффективно могут действовать только предприятия, которые имеют современные организационные формы и руководители которых применяют методы и технологии управления, соответствующие реальным рыночным ситуациям [1, с. 176]. Поэтому целесообразно направить адаптацию: на оптимизация модели регулирования телекоммуникационного рынка для обеспечения его соответствия современным требованиям и условиям конкурентного рынка; на использование методов и инструментов управления предприятиями, соответствующих условиям реальной конкурентной среды рынка; на усиление ориентации менеджмента предприятий на рынок, на рыночное управление.

Данные направления могут быть предметом будущих исследований данной проблемы.

**Вывод.** Проведенное исследование позволило выявить и сформулировать основные условия современного рынка. Разработан методический подход к исследованию состояния конкурентной среды на рынках телекоммуникационных услуг. Апробация данного подхода позволила оценить уровень конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг Азербайджана. Предложены возможные направления дальнейших исследований рассматриваемой проблемы.

#### Литература:

1. Рустамов О.М. Адаптация управления предприятиями телекоммуникаций к современным условиям конкурентного рынка: Монография / Октай Рустамов // Под редакцией профессора В.Н.Орлова. – Баку: “Mars Print”, 2012 – 200 с.
2. Каграманадзе А.Г. Этапы развития телекоммуникаций Азербайджана / А.Г. Каграманидзе. – Баку: «Эмм», 2011. – 726 с.
3. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития: монография / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко // Под научн. ред. профессора, д.т.н. П.П. Воробийко. – Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
4. Маркетинг предприятий инфокоммуникаций: современные виды маркетинговой деятельности: монография / Л.А. Стрий, М.А. Мамедов, О.М. Рустамов // Под научн. ред. профессора, д.э.н. В.Н. Орлова. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 244 с.
5. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / В.М. Гранатуров, С.П. Воробійко. – К.: «Освіта України», 2009. – 254 с.
6. Ховард К. Экономическая теория: учебник / К. Ховард, Г. Журавлева, Н. Эриашвили. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 278 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2005. – 432 с.
8. Портер М. Конкуренция / М. Портер. М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
9. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ: методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
10. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ / А.И. Ковалев, В.В. Войленко. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 176 с.
11. Модель процесса маркетингового анализа рыночной деятельности предприятия инфокоммуникаций / Г.В. Толкачева, А.К. Голубев, Э. Пиралиев, Р. Мустафа // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: економічні науки. – Випуск 11, частина 2. – Херсон: ХДУ, 2015. – С. 75-78.
12. Рустамов О.М. Методический подход к использованию инструментов конкурентного анализа для исследования рынка телекоммуникационных услуг Азербайджана / А.К. Голубев, О.М.Рустамов // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Випуск 253: в 7 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 426-436.
13. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
14. Лапуста М.Г. Конкурентный анализ отрасли / М.Г. Лапуста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.elitarium.ru/management/strategicheskijj\\_menedzhment](http://www.elitarium.ru/management/strategicheskijj_menedzhment).

15. Communication and information technologies. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.azstat.org/statinfo/communication/en/024\\_1.shtml](http://www.azstat.org/statinfo/communication/en/024_1.shtml).
16. Министерство связи и высоких технологий Азербайджанской Республики. – Режим доступа: <http://www.mincom.gov.az>.

**Tereshko Y.V.,**

PhD (Economics), associate professor

**Zilinskaya V.A.**

Student

*Odessa National Academy of Telecommunications named after A.S. Popov*

## **SOME ASPECTS MOTIVATE OF STAFF USING THE GRADING SYSTEMS**

**Терешко Ю.В.,**

кандидат економічних наук, доцент

**Зілінська В.О.**

студент

*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова*

## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ГРЕЙДУВАННЯ**

*The article describes the practical tool (grading system), which gives an opportunity to evaluate positions and jobs, and forms groups on the basis of their qualification. The expediency of application grading system at the enterprises of all spheres of activity is considered.*

**Keywords:** money paid for work, motivation of personnel, grading system

*У статті розглянутий практичний інструмент (система грейдів), яка дає змогу ефективно оцінити посади і робочі місця, та на їх основі сформувати кваліфікаційні групи. Розглянута доцільність застосування грейдів на підприємствах будь-якої сфери діяльності.*

**Ключові слова:** Мотивування персоналу, оплата праці, система грейдів.

**Актуальність теми.** Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин. В сучасних умовах в Україні все більш набуває розвитку мотиваційний аспект умов оплати праці. Оскільки основним завданням підприємства є отримання прибутку, то однією із умов його вирішення є підвищення ефективності продуктивності праці шляхом створення належних систем мотивування персоналу. При незадовільних умовах оплаті праці підприємство втрачає не тільки кваліфіковані кадри, а й безпосередньо, значно збільшує свої витрати. Тому розробка ефективної, прозорої системи мотивування персоналу є актуальним та своєчасним питанням для багатьох підприємств.

**Мета даної статті.** Дослідження систем мотивування персоналу на підприємстві с використанням методу грейдів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Передусім, являють науковий інтерес фундаментальні дослідження в цій області зарубіжних вчених: Г. Бенкера, Ф. Герцберга, Дж. К. Гелбрейта, П. Друкера, А. Маслоу, У. Оучи, Т. Питерса, Г. Саймона, В. Томсона, Р. Уоттермена, Х. Хекхаузена, Г. Шраегга, Й. Шумпетера та ін. Дослідження з проблематики управління персоналом та трудової мотивації виконані вітчизняними ученими, серед яких виділяються: Л.В. Балабанова., В.Я. Брич, В.М. Данюк, І.В. Качан, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, Н.Д. Лук'янченко, Г.В. Назарова, В.Г. Нікіфоренко, В.М. Петюх, О.В. Сардак, М.В. Семікіна, І.Б. Швець та ін.

Проблемам використання методики грейдів при формуванні систем мотивування персоналу присвятили свої труди такі наукові діячі: Хей Є., Грішнова О.А., Колот А.М., Цимбалюк С.О., Чемяков В.П., Веснін В.Р., Дмитренко Г.А., Дятлов В.А. та ін. Зусиллями цих і інших авторів виконана велика і успішна робота з наближення ідей мотивації до реалій організацій ринкової економіки.

**Результат дослідження.** Одним з важливих питань в організації заробітної плати є формування тісного взаємозв'язку між результатами праці і винагородою, при цьому повинні

враховуватися інтереси працівників, що стосуються компенсаційної частини, у тому числі і соціальних виплат. Все це можливо поєднати завдяки раціональної та ефективної системи мотивування персоналу.

Мотивація (з лат. *movere*) — спонукання до дії; динамічний процес фізіологічного та психологічного плану, керуючий поведінкою людини, який визначає її організованість, активність і стійкість; здатність людини діяльно задовольняти свої потреби. [1, с. 104]

Мотивація – це бажання працівників задовольнити свої потреби через трудову діяльність [5, с. 35].

Мотивація праці може виражатися як матеріальними ( підвищення заробітної плати, премії) так і нематеріальними факторами ( підвищення кваліфікації, навчання, підвищення). Це спонукає до стабільного розвитку і ефективності як роботи підприємства так і персоналу. На жаль умови сучасного ринку не гарантують стовідсоткового результату мотиваційного процесу шляхом підвищення заробітної плати. За даними спеціалістів така система мотивацій діє від одного до восьми місяців відповідно різних умов. Оскільки постійне підвищення заробітної плати може значно позначитись на конкурентоспроможності підприємства, його фінансового стану, що може перевести к банкрутству. [4, с. 39].

Відчинянні компанії приділяють недостатньо уваги розвитку системі мотивацій. Підприємства, що не мають стратегічного бачення мотивації управлінців, які підходять до них з точки зору короткочасного вирішення, приречені на невдачу [1, с. 159].

Відповідна організація системи мотивацій дозволить підвищити і направити потенціал людей на досягненні мети організації, та задовольняє потреби працівників [2].

Отже на особливу увагу сьогодні заслуговує застосування системи грейдів у матеріальному стимулюванні працівників.

Терміни "грейд", "грейдинг" походять від англійського слова "grading", що переводиться як класифікація, сортування, упорядкування. Процедура грейдування передбачає оцінювання посад, їх розподіл згідно вагомості для підприємства. Розглянемо види систем грейдів, по міри їх складності, які

впроваджуються в Україні.

I - система ранжирування посад в залежності від складності. Вона не вимагає математичних розрахунків та може бути впроваджена топ-менеджерами після їх попередньої підготовки. Нічого спільного з оригінальною версією системи грейдів вона не має.

II - система Едварда Хея, яка заснована на бально-факторних методах. Але це не оригінальний варіант, а система грейдів, яку американські консалтингові компанії модифікували під ринок країн СНД.

III і IV - справжні оригінальні системи грейдів, які, незважаючи на свою копірайтерську захищеність, знайшли свій вихід на ринки України та Росії. Ці системи засновані не лише на бально-факторному методі, але і на правильних, складних математичних розрахунках ваги, кроку, на матрицях, профільно-направляючих таблицях, графіках і найголовніше - на точному і послідовному дотриманні етапів методології.

Впровадження системи грейдів на підприємстві повинне відбуватися в декілька етапів [5]:

1. Підготовка робочої групи, вивчення методики грейдинга.
2. Розробка документації (концепція, положення та інш.).
3. Оцінка посад (анкетування, інтерв'ювання, бесіда).
4. Визначення вимог до посад, уточнення чинників.
5. Розподіл чинників по рівнях (ранжирування).
6. Оцінка кожного рівня.
7. Оцінка ваги чинника.
8. Розрахунки кількості балів для кожної посади.
9. Розподіл балів по грейдама.
10. Встановлення посадових окладів та розрахунок вилок окладів.

## 11. Відтворення графіка і аналіз результатів.

Для співробітника підприємства, особливо підприємства сфери зв'язку, система грейдів дозволить:

- усвідомити місце, яке обіймає його посада в існуючій складній ієрархії посад, і оцінити її роль для компанії;
- отримати справедливу винагороду за працю - залежно від рівня складності, відповідальності, виконаної роботи та інш.;
- оцінити перспективи свого професійного і кар'єрного росту;
- отримати можливість "горизонтального" кар'єрного розвитку (просування по східцях майстерності у рамках однієї посади за рахунок ускладнення завдань, розширення круга відповідальності та повноважень) - зміна грейда або подгрейда і пов'язаного з цим рівня оплати праці;
- послідовно набувати нових професійних знань та навиків, підвищувати компетенції, необхідні для ефективної роботи на вищій посаді.

Для керівництва підприємства застосування грейдів дозволить:

- значно підвищити ефективність управління фондом оплати праці що зробить систему нарахування оплати праці більш гнучкою;
- підвищити ефективність ФОП від 10 до 30%;
- упорядкувати дисбаланс оплати праці на підприємстві.

Коли принцип нарахування оплати праці стає прозорим, то відразу відпадають ледачі та даремні співробітники, які звикли тільки "вибивати" надбавки. В той же час автоматично підвищується базовий оклад тих, хто реально грає важливу роль для підприємства;

- швидко проводити аналіз структури, як посадових окладів, так і постійної частини оплати праці, а також відстежувати їх динаміку;
- бути зручним інструментом для визначення розміру базового окладу нової посади;
- відстежувати філії та підрозділи, де є невідповідності з нарахуваннях оплати праці;
- порівняти рівні виплат свого підприємства з виплатами інших в одному сегменті ринку або ж в межах концерну, з середньоринковими;
- усунути істотну неефективність роботи, оскільки виявляє дублювання функцій, невміле керівництво лінійних менеджерів своїми підлеглими;
- розв'язати проблему нарахування доплат за роботу, виконану по стандартам, які являються нижче або вище посадових;
- визначити, в якові торбу обходитися підприємству посаду будь-якого рівня;
- інтегрувати ефективним способом різнокаліберні підрозділи холдингу в єдину структуру;
- оптимізувати розміщення трудових ресурсів.

**Висновки.** Мотивація працівників є важливим елементом підвищення ефективності діяльності на підприємстві. Одним з таких методів є система грейдування на підприємстві, що на сьогодні набуває все більше популярності на Українських підприємствах.

Завдяки системі грейдів керівництво будь якої організації чи підприємства отримує інструмент для рішень проблем індексації заробітної плати та визначення допустимого розміру винагороди на нових посадах, з'являється можливість гнучкого підходу до оцінки посад у відповідності зі значимістю робочого місця для компанії, у працівників з'являється додатковий стимул кар'єрного зростання, стабілізація складу колективу.

## Література:

1. Пельтек Л. В. Формування цілісної системи мотивації персоналу / Л. В. Пельтек, К. О. Капустян // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 159.
2. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання / А. А. Бердник // Технології та дизайн: економіка, фінанси, менеджмент. – 2013. – № 1 (6) [Електронний ресурс]. – Режим досту- пу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013\\_1/13baasug.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf).
3. Цимбалюк С. О. Соціальний пакет: сутність, природа та мотиваційна роль / С. О. Цимбалюк // Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та

- спорту, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; редкол.: А. М. Колот (голова). – К. : КНЕУ, 2011. – No 1/2011. – С. 39–47. [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/971/1/Тсymbaliyk.pdf>
4. Обґрунтування системи диференціації заробітної плати в організації [Електронний ресурс] / Є. В. Давидова /Персональные web-страницы магистров. — 2010. — Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/davydova/index.htm>.
  5. Система грейдів. Методика определения должностных окладов [Електронний ресурс] / С. Слипачук // Зароботная плата. — 2007. — №8. — Режим доступу: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=709&search=%E3%F0%E5%E9%E4%EE%E2%E0%20%F1%E8%F1%F2%E5%EC%E0%20%EE%EF%EB%E0%F2%E8%20%EF%F0%E0%F6%B3>

**Khmelevskiy O.V.**

PhD, Associate Professor

*Khmelnytsky national university, Ukraine*

## **THE BASICS OF MISSION FORMATION OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES**

**Хмелевский О.В.**

к.е.н., доцент

*Хмельницький національний університет, Україна*

### **ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІСІЇ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*On the basis of the outlined methodological approaches to the concept «enterprise mission» vectors of its formation are defined focused on the peculiarities of export-oriented enterprises*

**Keywords:** *mission, export-oriented enterprise, value management, strategic vision*

*В статті, на основі виділення теоретичних підходів до поняття «місія підприємства», визначено вектори її формування із орієнтацією на особливості функціонування експортоорієнтованих підприємств*

**Ключові слова:** *місія, експортоорієнтовані підприємства, управлінська цінність, стратегічне бачення*

Встановлення місії підприємства є важливою складовою стратегічного управління, основою формування його цілей, відображаючи загальні принципи, подальші напрями розвитку. Формування місії підприємства включає способи та методи, за допомогою яких підприємство передбачає розвиватись, вирішувати проблеми та усувати недоліки у майбутньому.

Сутність місії підприємства розкриті в публікаціях таких науковців, як Р. Акофф, М.М. Алексеева, В. Баранчев, О. Віханський, Е. Кембел, Г.І. Кіндрацька, О.І. Ковтун, Ф. Котлер, О.Є. Кузьмін, П.Е. Нівел, Х.С. Передало, А. Степанов, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Н.Н. Тренев, Н.Б. Тян, А.В. Шегда, Г.Л. Хаєт, В.И. Шейн, Є.С. Яхонтова та ін. Їх вивчення вказує, що: місія підприємства трактується з різноманітних позицій розуміння її суті та значення – від філософських та публіцистичних висловлень до суто економічного висвітлення її змісту; в деяких літературних джерелах поняття «місія» розглядається не узагальнено, як окреме поняття, а за її окремими складовими, як-то: місія-призначення; місія-орієнтація; місія-політика тощо; мають місце дослідження щодо об'єднання трактувань терміну «місія організації» у відповідні групи та виділення її функціональних векторів, зокрема, інформаційного, мотиваційного та керівного, які, за задумом авторів [1], стосуються спрямувань, напрямків руху виконання завдань, основні ідеї яких висвітлені в місії підприємства. Разом з тим, наявність різноманітних поглядів щодо сутності та призначення місії підприємства вказує на потребу їх узагальнення та систематизації для розробки теоретико-методологічної основи її формування. Особливо це стосується експортоорієнтованих підприємств, функціонування яких займає вагомий позицію у вітчизняній економіці.

Цілі статті полягають у дослідженні теоретико-методологічних аспектів, які слугуватимуть орієнтирами експортоорієнтованим підприємствам при формуванні їх місії, виходячи із особливостей функціонування таких підприємств, аналізу й групування

різноманітних тлумачень поняття «місія підприємства» у виявлених площинах її формування.

Формування місії експортоорієнтованими підприємствами, як вважаємо, передбачає втілення в ній основних характеристик, що вирізняють такі підприємства з-поміж інших, зокрема, останні:

- спрямовують виробничу діяльність на випуск конкурентоспроможної, якісної продукції для реалізації її на зовнішніх ринках, з урахуванням завдань внутрішнього розвитку, для активізації економіки країни, розширення попиту на продукцію вітчизняного виробництва, розвитку економічних відносин, як в національному, так і в міжнародному аспектах [2];

- володіють достатнім потенціалом для виходу та сталої роботи на міжнародному ринку [3, с.34]

- активно і регулярно здійснюють експортні операції, проводить цілеспрямовану роботу з розширення самостійної присутності і зміцненню становища на зовнішньому ринку та розглядає вдосконалення зовнішньоторговельних операцій як пріоритетний напрямок розвитку виробничої і комерційної діяльності [4];

- мають чітко сформульовану стратегію експортної діяльності [2, с.34]

- значну частину (не менше 40 %) своєї продукції протягом тривалого періоду (не менше трьох років) реалізують на зовнішніх ринках відповідно до стратегічних планів [5, с.8].

За проведеними дослідженнями, експортоорієтованим доцільно вважати підприємство, яке, опираючись на сформовану комплексну науково обґрунтовану систему форм, методів та засобів дій, оптимізує експортну направленість (в межах державної підтримки та державного регулювання), виходячи з експорто-, інноваційно- та інвестиційноспроможності, впливу глобалізації, спрямовуючи на досягнення збалансованості між потребами зовнішнього та внутрішнього ринків для зростання прибутковості.

Мета формування місії підприємства полягає у: внесенні цільової направленості в його діяльність; окресленні довгострокового напрямку роботи; наданні компанії індивідуальності; встановлення місцезнаходження підприємства, розкритті його нинішніх дій та наступних напрямів розвитку.

Місія підприємства має відображати завдання з погляду основних видів продукції та послуг, основних ринків і вирішальних технологій, його зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування, культури й робочого клімату та охоплювати бачення того, яким підприємство хоче стати і що намагається запропонувати покупцям продукції, заявляючи про свій намір обслуговувати певний сегмент ринку.

Вивчення наукових джерел та практичних матеріалів, які містять характеристики місії фірми, привело до можливості внесення пропозицій експортоорієтованим підприємствам щодо доцільності при формування місії виходити із: управлінської цінності місії, стратегічного бачення, яке втілюється в ній підприємством, її призначення для зацікавлених груп впливу, способу оприлюднення, досяжності, спрямованості. Орієнтиром таких пропозицій є розуміння того, що поняття місії підприємства охоплює декілька можливих варіантів, які заперечують і часто доповнюють один одного [6].

Узагальнення визначень місії підприємства за її управлінською цінністю вказує на можливість маневреності підприємства при її формуванні (табл. 1).

Відповідно, на основі наведеного в таблиці групування визначень місії за її управлінською цінністю, в процесі формування місія експортоорієтованого підприємства може визначається як:

- глобальна або комплексна ціль підприємства, що у такому контексті трактується як дуже загальна ціль, яка викликає у кожного окремого члена організації і у всіх їх загалом почуття цілеспрямованості до чогось [7]; глобальна ціль, спрямована на задоволення тієї потреби, заради якої існує організація [8]; комплексна ціль, для якої організація існує і яка



повинна бути виконана в плановому періоді [9]. У такому значенні місія є ціллю, яка об'єднує всі можливі значення системи; являє собою своєрідний компроміс між потребами ринку, з одного боку, і можливостями та бажаннями підприємства – з іншого [7];

Таблиця 1

**Дефініції місії підприємства за управлінською цінністю**

Управлінська цінність	Визначення	Автор
Глобальна або комплексна ціль підприємства	Місія – це дуже загальна ціль, яка викликає у кожного окремого члена організації і у всіх їх загалом почуття цілеспрямованості до чогось	Аккоф Рассел [7]
	Місія – це глобальна ціль, спрямована на задоволення тієї потреби, заради якої існує організація	Н.Н. Тренєв [8]
	Місія - комплексна ціль, для якої організація існує і яка повинна бути виконана в плановому періоді	М.М. Алексєєва [9]
Мета діяльності організації	Місія – це сформульована вищим керівництвом і оприлюднена загальна стратегічна мета організації, зміст її існування з погляду інтересів громадськості	А.В. Шегда [10]
	Місія є концептуальною метою існування та діяльності підприємства в економічній системі, її головною та одночасно комплексною метою	О.І. Ковтун [11]
	Під місією розуміють загальну мету діяльності організації, її призначення	А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд [12]
Система основних цілей	Місія – система основних цілей, які ставить перед собою організація на визначеному етапі свого розвитку та діяльності	В. Герчиков [13]
	Місія є системою цілей, яка нагадує драбину, досягнувши одну ціль, лідер і його команда ставлять перед собою іншу і т.д.	І.Л. Вікєнтєєв [14]

– мета діяльності організації – те, до чого хтось прагне, чого хоче досягти, тобто ціль; або заздалегідь намічене завдання, задум; загальна мета діяльності організації, її призначення [12]; концептуальна мета існування та діяльності підприємства в економічній системі, її головна та одночасно комплексна мета, яка містить як внутрішні, так і зовнішні орієнтири діяльності підприємства [11] або сформульована вищим керівництвом і оприлюднена загальна стратегічна мета організації, зміст її існування з погляду інтересів громадськості [20];

– основна ціль або система основних цілей, які ставить перед собою організація на визначеному етапі свого розвитку та діяльності [13], вона може нагадувати сходи, коли, досягнувши одну ціль, лідер і його команда ставлять перед собою іншу і т.д. [14];

– причина існування і функціонування організації [15; 16].

Незалежно від обґрунтованої та обраної сутності місії за управлінськими цінностями, під час формулювання в ній доцільно зафіксувати внесок у розвиток підприємства, зорієнтованого на експорт, і цінності, якими воно керується.

Поряд з цим, крім означеного напряму формування місії, на підставі вивчення наукових та практичних матеріалів, які містять визначення місії підприємства та вимоги до неї, вдалося виділити можливі варіанти її формування за наступними векторами:

1.Орієнтуючись на стратегічне бачення, місія експортоорієнтованого підприємства за вибором останнього може відображати як призначення організації в широкому змісті, чим може бути: констатація філософії і спрямованості підприємства [17], призначення та змісту існування організації для економіки, загалом, для країни, суспільства [18; 19], так і функціонування організації у вузькому змісті, зокрема: визначення сфери функціонування організації, етап формування корпоративної культури [18], зміст існування організації для кожної людини [19], ствердження, яке розкриває зміст існування організації, де

проявляються відмінності цієї організації від її подібних [17].

2.3 огляду на призначення для зацікавлених груп впливу, місія експортоорієнтованого підприємства може бути спрямована винятково на зовнішнього споживача, виступаючи візитною карткою для третіх осіб [20] або призначатися для задоволення потреб самої організації, спрямовуючи зміст на внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства [9]. Разом з тим, місія може втілювати соціальне призначення організації і одночасне розуміння її бажаного стану, слугувати соціальним орієнтиром, на який повинні бути спрямовані зусилля усіх працівників підприємства [31], вміщати вузьке, однак конкретне трактування видів діяльності, характеру продукції і послуг, кола споживачів [22].

3.3а способом оприлюднення місія експортоорієнтованої організації може бути заявлена усно чи представлена документально у якості звернення до окремих суб'єктів чи офіційної заяви у вигляді декларації унікальної мети організації та можливостей її дій стосовно товарів і ринку [23, с.13]. Незалежно від способу оприлюднення, місія – певне посилення, повідомлення у зовнішній світ про те, що собою являє підприємство [24, с. 74], яке доносить інформацію про свої завдання не лише до зовнішнього користувача, але й до працівників.

4.3а досяжністю місія підприємства може характеризуватися як лінія горизонту, ідея, ідеал, те досконале, якому немає кордонів [25]; чи баланс між стратегічними намірами організації і її стратегічними ресурсами на основі даних вимірювання і оцінювання результатів минулої діяльності, та проведенні зовнішнього та внутрішнього аудиту [26]. В усіх випадках, як справедливо відзначив Пол Е. Нівел, відмінність місії підприємства від стратегії та цілей полягає в тому, що місію до кінця не можна виконати, в той час як стратегія і цілі можуть бути досягнуті впродовж певного проміжку часу [27].

5.3а спрямованістю місія експортоорієнтованого підприємства може включати в себе як внутрішні, так і зовнішні орієнтири діяльності фірми, виражаючи таким чином суть того успіху, якого повинна досягнути організація [9] або бути спрямованою винятково на зовнішнього споживача [20] чи на внутрішні потреби, задоволення тих з них, заради яких існує підприємство [28].

Отже, формулювання місії, що є досить складним завданням, маючи за мету чітке окреслення призначення експортоорієнтованого підприємства, способів його існування у системі суспільних відносин, може опиратися на розуміння управлінської цінності місії, втілене в ній стратегічне бачення, її призначення для зацікавлених груп впливу, досяжність, спрямованість, передбачати спосіб її оприлюднення, виходячи з розуміння, що поняття місії підприємства може охоплювати декілька можливих варіантів, які доповнюють один одного.

### Література:

1. Кузьмін О.Є. Сутність місії організації як ключової категорії менеджменту / О.Є. Кузьмін, Х.С. Передало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – № 682. – 2010. – С. 3–10.
2. Сарсембекова С.Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики: учеб. пособие / С.Е. Сарсембекова. – Павлодар, 2004. – 108 с.
3. Куканина Кикади Серж. Оценка локального экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран / Куканина Кикади Серж, Н.С. Рычихина // Экономика и предпринимательство. – № 2. – Москва, 2014. – С. 34-40.
4. Маркетинг для експортоорієнтованих організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://che-link.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=874:2013-02-26-06-16](http://che-link.com/index.php?option=com_content&view=article&id=874:2013-02-26-06-16)
5. Бірюк О.С. Формування стратегії експортоорієнтованої компанії в глобальному бізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.С. Бірюк. – Київ, 2014. – 19 с.
6. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 896 с.
7. Аккоф Рассел Л. Планирование будущего корпорации [пер. с англ.] / Рассел Л. Аккоф. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
8. Тренев Н.Н. Стратегическое управление: [учебное пособие для вузов] / Н.Н. Тренев. – М.: Издательство «ПРИОР», 2002. – 288 с.
9. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: [учебно-методическое пособие] / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.

10. Шегда А.В. Менеджмент: [навчальний посібник] / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2002. – 583 с.
11. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: [навч.посібник] / О.І. Ковтун.. – Львів: “Новий світ – 2000”, 2006. – 388 с.
12. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии:[пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
13. Герчиков В. Миссия организации и особенности политики управления персоналом / В. Герчиков [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/missiya-organizatsii-i-osobennosti-politiki-upravleniya>
14. Викентьев И.Л. Трудная необходимость миссии фирмы / И.Л. Викентьев [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.fimmir.com.ua/content/view/108/170/>
15. Кіндрацька Г.І. Основи стратегічного менеджменту: [навч. посібник] / Г.І. Кіндрацька. – Львів: Кінпатрі ЛТД, 2000. – 264 с.
16. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: [монография] / АН Тищенко, ЮБ Иванов, НА Кизим.. – Х.: ИД “ИНЖЭК”, 2007. – 376 с.
17. Виханский О.С. Менеджмент: [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- [3-е изд.] – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.
18. Корпоративна культура: / під заг. ред. Г.Л. Хаєта]. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
19. Маркетинг: ваши вопросы и ответы экспертов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ram.comch.ru/>
20. Складорова И. Миссия выполнима / И. Складорова [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/boss/2002-02/18.shtml>
21. Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом / Е.С. Яхонтова – СПб.: Питер. – 272 с.
22. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, інструменти, організація / В. Баранчев – Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5. – С.85–90.
23. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку: [навчальний посібник] / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. – 734 с. .
24. Емельянов Е.Н. Ваша миссия. Организационное развитие / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына. – М.: “Процесс Консалтинг”, 1997. – 105 с.
25. Смерек В.Я. Ищем миссию для компании. Часть1. Что такое миссия и кому она нужна? / В.Я. Смерек [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_15/article\\_3651/30](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_15/article_3651/30).
26. Шейн В.И. Корпоративный менеджмент: опыт России и США / В.И. Шейн, А.В. Жуплев, А.А. Володин. – М.: ЦАИЦ “Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 280 с.
27. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [пер. с англ] / Пол Р.Нивен. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
28. Тян Р.Б. Планування діяльності підприємства: [навч. посібник]. – К.: МАУП, 1998. – 156 с.

**Tsemashko J.S.**

PhD student,

*Kyiv National Economic University named after V. Hetman, Kyiv, Ukraine*

## **ARRANGEMENT OF THEORETICAL WORK AS FOR EVALUATION OF ECONOMIC RESULTS OF CORPORATE ACTIVITIES**

*In the article the main thing is the category of economic performance and the problems of their formation. Considered correlation between categories of utility and value. The difference between the notions of the utility and the value cause extension of the scientific problematics of investigation of corporate activity results from the perspective of the economic benefit and make actual the issues of their formation and evaluation in the context of mental-cognitive space. Logic and reasonableness of the targeted approach to evaluation of economic results enable to speak about the potential of the development of this tendency in the context of target models. The interrelation between performance, productivity and efficiency of economic results. The essential nature of forming them predetermines the development of the author’s further scientific research in the mental and cognitive organizational area.*

**Key words:** *economic results, productivity, profitability, performance, productiveness, utility, value, corporate activities.*

The scientific problematics of forming economic results of corporate activities is conventionally considered in the following interpretations: based on the etymological and dictionary definitions, defining them as actual summaries of activities of economic entities; within the context of interaction of categories of productivity, efficiency and performance; through the

parameters of quality, timeliness, duration of the product development, etc. Ambiguity of interpretation of economic results and scientific and practical need in accuracy of their understanding makes actual the process of solving a number of key problems, which are related to: establishment of interrelation with application of resources in the processes of economic activity; acknowledgment and assessment of the connection with the aims of the enterprise development; taking into account and bringing to unambiguity and correlation of multi-faceted components in the processes of result evaluation; problematics of establishment of a contextual interrelation of “needs/motives /interests – aims – means/behavior – a result”.

In order to form the author's attitude to the meaning of the category of “economic results”, we consider it expedient to focus investigation on certain theoretical generalizations in this issue. First of all, we should concentrate on domination of utility logic for evaluation of economic results, which is extended to consumer-oriented one in the research of O. Oleksiuk, Doctor of Economics; within its frames the scientist proves argumentally that it is expedient to talk about the result as the consequence of economic activities only if a customer is able to use it, in other words, if it is possible to use it in the next period of time or in the next business transaction [<sup>1</sup>, p. 62 – 63]. Supporting this scientific opinion completely, we should point out that the scientist emphasizes expediency of economic results and at the same time uses the category of “utility”, though the author's research context is much wider. Further development of customer-oriented approach to the investigation of economic results drives the need to define more accurately the content-related interrelation between the utility and the value. The difference between these categories is proved argumentally by M.S. Kogan: “...it is inappropriate to consider the utility as the value, since this category is praxeological, ... it becomes a carrier of the value only when its acceptance is correlated with a person not as an object – individual, but as a subject of religious, political, ritual and aesthetic activities” [<sup>2</sup>, p. 76]. Under condition of correlation with the utility, “the value is not a practical, but a symbolic relation: because the value is a specifically cultural phenomenon, unknown to the vital activity of the animals, whereas the utility characterizes a biological level of being to the same degree as a sociocultural one” [<sup>2</sup>, c. 77]. The difference between the notions of the utility and the value cause extension of the scientific problematics of investigation of corporate activity results from the perspective of the economic benefit and make actual the issues of their formation and evaluation in the context of mental-cognitive space.

Systematization of scientific sources as for problematics of evaluating the results of corporate economic activities enables to speak about abundance of research, where their purposive nature [<sup>3</sup>, p. 35]. In such an aspect, the results are reviewed from the perspective of reaching the set goals. Logic and reasonableness of the targeted approach to evaluation of economic results enable to speak about the potential of the development of this tendency in the context of target models, which comprise peculiarities and prerequisites of functioning in the contemporary business environment and serve as methodological basis for building the related evaluation metrics of the results of corporate economic activities.

As a conditional alternative of the purposive orientation of evaluation of economic results, the American scientists Sc. Sink and T. Tuttle offer the set of result-forming criteria (performance, efficiency, quality, productivity, quality of the working life, innovations, profitability), in which the content of the category under research is contextually revealed. In the scientists' opinion, the first three criteria are the required prerequisites of formation of economic results; the quality of the working life and innovations mediate processes of organizational productivity, and in general, the high level of conformity with the established criteria ensures achievement of the company's long-term goals [<sup>7</sup>].

The “*Triple-P*” model is characterized by the high level of expository power. It reveals the content of interrelation of *productivity*, *profitability* and total *performance*. In this logical construction, the term “total performance” combines both categories of productivity and profitability, and non-financial characteristics, such as quality, time rate, flexibility, reliability, etc. The authors of the model also use the notion of the total performance in the situation, when it comes

to the corporate activities both from the viewpoint of incoming aspects (expenses), and from the outgoing perspectives (expecting consequences, summaries). The efficiency and performance are considered as universal categories with reference to three main constructive models. At the same time, the efficiency is connected with the company's "input" results, and performance – with the "output" ones, and they reflect, respectively, in what way the resources are used and the expectations are achieved [8].

F. Djellal and F. Gallouj's model is built based on the logic of interrelation of categories of productivity, total performance, efficiency and results rating [9]. In this model, the broadest notion is "the total performance of the activities", which represents the company's ability to achieve a certain number of the set objectives, which are related to different lines (types) of the company's activities.

Summaries of the content of the represented theoretical concepts and the respective investigations by the scientists of the post-Soviet area [10] make it possible to state that the essence of "economic results" is contextually shown (characterized) in such contents as performance, efficiency, productiveness. In the aspect of productiveness, the results of activity are understood as goods or amount of profit from their sales, which are useful and demanded by the market and serve as a consequence of the company's ability to transform incoming economic resources, which acquire the form of expenses in the process of involvement into the business turnover. From the perspective of the efficiency, the result of the company's economic activities is shown through the quality of its functioning, economical efficiency of spending the resources, the level of feasibility, the degree of using material resources and working time, labor efficiency, etc. Aspects of performance shift the focus of investigation of economic results into the plain of their expediency from the point of view of meeting the needs of users of the results (customers) at the certain degree of the efficiency of the company's activities. In such situation, it is not expedient to speak about users of economic results as certain economic entities. In other words, "in certain cases, the consumption process should be identified with the processes of using the received consequences of business transactions as input-output parameters in other following processes, at the same or at the other level of social and economic system of the company" [1].

The logic of the content interrelation of the results of economic activities and productivity, performance and efficiency enables to define one of the aspects, which can give a new research format to the scientific problematics of forming economic results. Thus, evaluating the results in the aspect of productivity, scientists emphasize the organizational ability of transforming incoming resources into economic benefits, which are useful. In the aspect of performance, problematics of expediency (utility) is amplified with value characteristics of economic benefits as the results of the corporate economic activity. And determining the efficiency, the essential nature of economic results is revealed from the point of view of organizational ability to ensure the quality of processes of economic activity. In other words, the bases of forming economic results are organizational abilities; the essential nature of forming them predetermines the development of the author's further scientific research in the mental and cognitive organizational area.

#### **Literature:**

1. Oleksiuk O. Company performance: Thesis. ... Doctor of Economics: 08.00.04 / Oleksii Ivanovych Oleksiuk. – K., 2009. – 459 p.
2. Kagan M.S. Philosophic Theory of Value / M.S. Kagan. – St. Petersburg: TK Petropolis, 1997. – 205 p.
3. Turylo A.M. Financial and Economic Aspects of Evaluation of the Results and Efficiency of the Corporate Activities / A.M. Turylo, O.A. Zinchenko // Finance of Ukraine. – 2008. – No. 8. – P. 35 – 44
4. Nizovkina N.G. Economic Measuring of the Result / N.G. Nizovkina // Vestnik NGU. Series "Social and Economic Sciences". – 2010. – Volume 10. Edition 4. – P. 81 – 93
5. Freidina Ye.V. Investigation of Management Systems: an educational-methodical complex / Ye.V. Freidina. – Novosibirsk: Novosibirsk State University of Economics, 2007. – 184 p.
6. Zhemchugov A.M. Corporate Objectives, Final Results and Performance Indicators: an electronic resource / A.M. Zhemchugov, M.K. Zhemchugov // Access mode: [http://www.cfin.ru/management/controlling/purpose\\_indicator.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/purpose_indicator.shtml)

7. Scott D. Sink, Thomas C. Tuttle Planning and Measurement in Your Organization of the Future. Industrial Engineering and Management Press, 1989. —331 p.
8. Tangen S. Evaluation and Revision of Performance Measurement Systems. Doctoral Thesis, TRITA-IIP-04-14, WoxjöCentrum, Royal Institute of Technology, Stockholm, Sweden, 2004. — p. 193.
9. Djellal F., Gallouj F. Measuring and improving productivity in services: issues, strategies and challenges / Cheltenham, UK. — Edward Elgar, 2008, p. 234.
10. Oleksiuk O.I. Economics of the Company Performance: [monograph] / O.I. Oleksiuk – K.: KNEU, 2008. – 362 p.
11. Ponomarenko V.S. The Strategy of Company Development in the Conditions of a Crisis: a monograph / V.S. Ponomarenko, O.M. Tydit, M.O. Kyzym. – Kharkiv: INZhEK, 2003. – 328 p.
12. Prokopenko I.I. Management of Productivity: a Practical Guidance / I.I. Prokopenko. – K.: Tekhnika, 1990. – 319 p.
13. Priadko V.V. Economic Efficiency of Production: Problems of the Theory and Methodology of Management / V.V. Priadko. – K.: Naukova Dumka, 2003. – 282 p.

**Chernysheva O.M.**

PhD in Economics

*State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical Technology»*

## **ANALYSIS OF COMPETITION AS AN INSTRUMENT OF THE FORMATION OF THE CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES STRATEGY**

*The article is devoted to using of the model of five competitive forces by M. Porter as an instrument of the formation of the chemical industry enterprise strategy. It was proved that the model of five competitive forces have to be used individually for every production of the chemical industry. The characteristics of five competitive forces in the tire production were obtained.*

**Keywords:** *competition, model of five competitive forces by M. Porter, chemical industry, tire production, enterprise strategy.*

Strategic management has many methods for the researching of the industry competition. Most developed of them is the model of five competitive forces by M. Porter [1, pp. 769–803]. According to this model, there are five competitive forces which describe the state of competition in industry: rivalry between existing sellers; threat of the new competitors' emergence; competition from substitutes of the competitiveness products; economic possibilities, commercial capabilities of the suppliers and customers [2, pp. 86–95].

The level of the processing of production is the main classification feature for the dividing the chemical industry on the main chemistry sector and processing sector. The productions of the main chemistry are: base organic and inorganic chemistry, primary plastics, mineral fertilizers, pigments and synthetic colorants. The productions of the processing sector are: plastic products, pharmaceuticals, perfume and cosmetic products, detergents, paint materials and rubber products (including tire production).

The model of five competitive forces by M. Porter as a methodic instrument of the analysis of the industry competition has to be used individually for every production of the chemical industry.

The classification of the tires market for appointment has to be the base in the developing of the scientific-methodic instruments of the tire enterprises strategy formation. This classification is adequate to the structure of the need in the tires for the corresponding kinds of the transport and directs to more complete satisfaction of needs of its users. As a result of this classification is the differentiation of the tire enterprises production and, accordingly, the differentiation of standard sizes of tires and its exploitative characteristics. Standard size of tires is adequate to the model of cars and provides the relationship between producer and consumer of tires. Thereby the competition between tire enterprises is on the product level within every standard size of tires. This feature of tire production must be takes into account in the tire enterprises strategy formation. Every kind of tires market for appointment has a proper volume and dynamics, behavior of consumers and characteristics of needs [3, pp. 68–69; 4, pp. 221–222] and, so, requires the individual approach to investigation.

That is why the model of five competitive forces has to be researched as a methodic component for the tire enterprises strategy formation.

The rivalry between existing sellers. Tire production is oligopoly and has high concentration of firms. In fact, competition is between unit enterprises and holdings [3]. The competition between domestic and foreign tire enterprises is increased in the Ukrainian market [4]. The process of the intensive renovation and creation of new capacities [4] is in the tire production of the CIS countries. Enterprises-leaders provide coordinated price policy, increase prices and have an influence on the producers of automotive transport. The market leaders use the strategy of conglomerate diversification to strength their financial state [5].

The influence of suppliers. Import of the rubber as main resource is the peculiarity of tire production. Ukrainian tire enterprises imports natural and synthetic rubber. Negative trend – is the increasing of prices of rubber [3].

The influence of customers. Usually the tire market is classified by appointment of tires. The main tire markets are: the market of passenger cars, the market of tires for trucks, the market of tires for agricultural machinery, the market of tires for motorcycles and cycles, the market of aviation tires, the market for quarry machinery, the market of forest machinery etc. [6].

Tires market is divided by useful life of transport: the market of tires for new transport, or primary (volumes of production are planned by contracts with producers of the transport; tires are cheaper almost twice [7] but they provide a stable income and download of the tire enterprises capacities); the market of tires for changing the used tires, or secondary (has almost 70% of sales [7] and stable demand).

The tires consumers are divided on corporative and private. It influences on the intensity of the exploitation of tires, the purchase behavior and the purchase ability [6]. Customers of tires are divided on three groups: producers of automotive transport, sellers of tires (wholesale and retail trade) and end consumers – the owners of cars [8, pp. 32].

The competition from substitutes of the tires. The tires are unique by consumer properties [9, P. 26]. So, this competition force is absent in the tire production.

The threat of the new competitors' emergence. The processes of A&M, cooperation, strategic alliances and placement the capacities in the developing countries are in the world tire production [5].

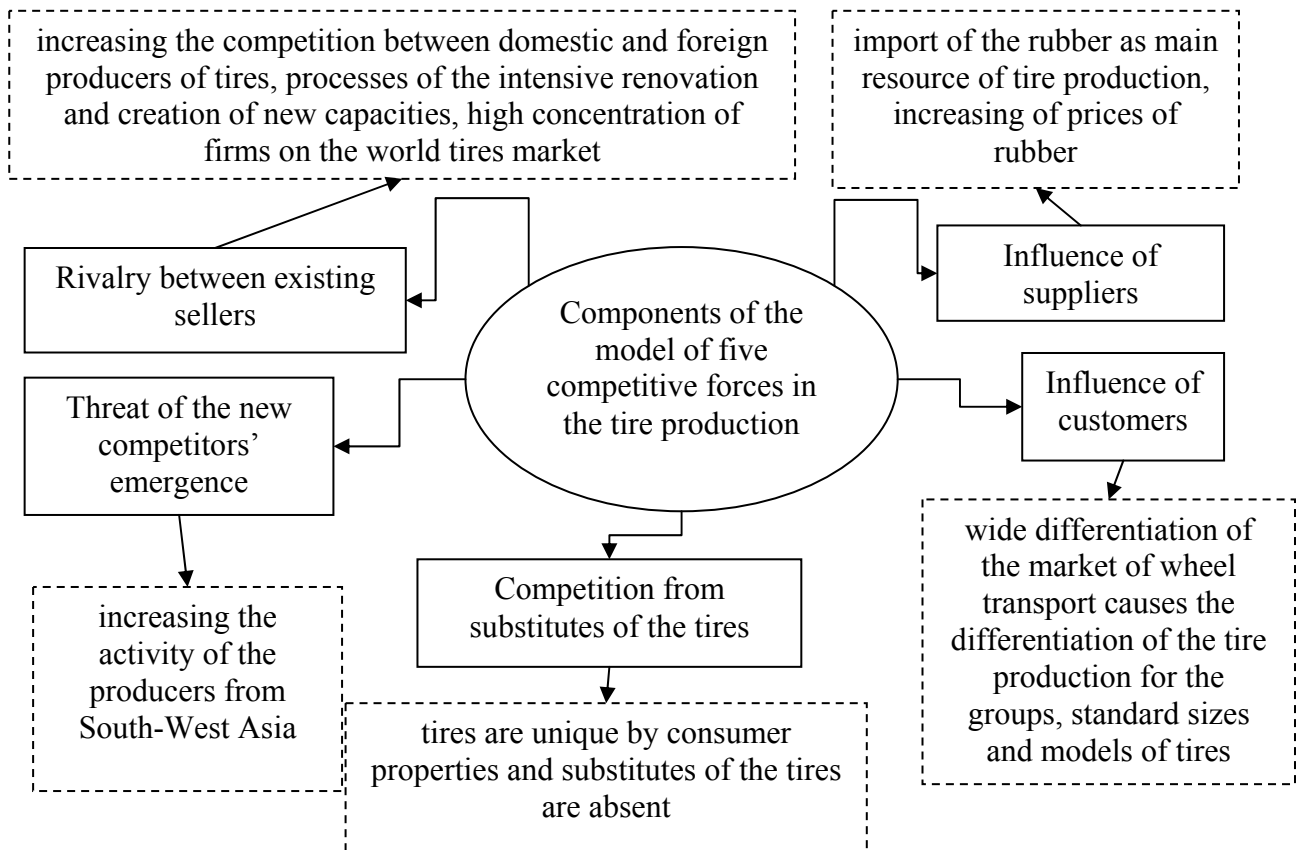
The forms of the penetration of world tires producers on the Ukrainian and Russian markets are: construction of own enterprises; creation of joint enterprises, own dialer and franchising retail networks; production the tires by off-take system; science and technology cooperation; trade by using machinery and technologies [5].

New foreign producers from South-West Asia emerge and increase the part of the official agencies of TNCs in Ukraine. They provide powerful policy for the level and stability of the quality of tires [10, P. 113].

So, the analysis of the competition on the tires market by the model of five competitive forces allows the creating of the qualitative characteristics which have to take into account in the Ukrainian tire enterprises strategy formation (pict. 1): increasing the competition between domestic and foreign producers of tires; the competition is between unit Ukrainian enterprises and powerful foreign producers of tires; high dependence on suppliers natural and synthetic rubber as the main recourse in the tire production (it increase the role of the ecological approach to the competition in the tire production and influence the ecological factors to the tire enterprises strategy); the threat of the new competitors' emergence is low because high cost of the entry to the production and is possible only by the division of assets and increasing the activity of the producers from South-West Asia; economic possibilities of customers are determine the differentiation of the tire enterprises production and competition between producers by standard sizes of tires; substitutes of the tires are absent.

Thereby, the differentiation of tires by standard sizes and models, the competition between domestic and foreign producers of tires, the processes of the intensive renovation and creation of

new capacities in the tire production, the ecological requirements to the tire production and the using the standard size of tires as a object of competitiveness have to be taking into account in the scientific and practical providing of the tires enterprises strategy formation as a forces of competition.



**Picture 1. The components of the model of five competitive forces in the tire production**

Compounded by [51, P. 13; 93, P. 26; 126, P. 32; 198, P. 29; 219, pp. 68–69; 223, pp. 221–222; 227, P. 116–118; 236, P. 434; 244, P. 116–118]

#### References:

1. Davies, S. W., Ormosi, P. L. (2012), «A comparative assessment of methodologies used to evaluate competition policy», *Journal of Competition Law & Economics*, no. 4, vol. 8, pp. 769–803.
2. Porter, M. (1993), «Mezhdunarodnaja konkurentcija» [International Competition], *Mezhdunarodnye otnoshenija*, Moscow, Russia.
3. Chernysheva, O. M. (2004), «Method of the analysis of the competition and prospects of the strategic development on the tires market», *Visnyk Akademiji Mytnoji sluzhby Ukrainy*, no. 4, pp. 67–75.
4. Chernysheva, O. M. (2010), «Analysis of Modern Trends of Ukrainian Tires Market Development», *Naukovi rozrobky molodi na suchasnomu etapi : tezy IX Vseukrajinskoji naukovoji konferentsii molodykh vchenykh ta studentiv* [Conference Proceeding of the IX-th Ukrainian Conference of Young Scientist and Students of Scientific Developments of Youth in Modern Stage], Kyiv, Thursday 22th to Friday 23th April 2010, vol. 3, pp. 221–222.
5. Chernysheva, O. M., Yatsenko, O. O. (2009), «Main Directions and Volumes of Investment in the Tire Production of the CIS Countries», *Khimija i suchasni tekhnologii : tezy dopovidej IV Mizhнародnoi naukovotekhnichnoi konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh* [Conference Proceeding of the IV-th International Conference of Chemistry and Modern Technologies for Students and Post-Graduate Students], *IV Mizhнародna naukovotekhnichna konferentsiia studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh*, [IV-th International Conference of Chemistry and Modern Technologies for Students and Post-Graduate Students], Dnipropetrovsk, Wednesday 22th to Friday 24th April 2009, Dnipropetrovsk, p. 434.
6. Chernysheva, O. M. (2008), «Economic Characteristics of the World Tires Market», *Marketynh u tretomu tysiacholitti : Materialy Mizhнародnoji naukovo-praktychnoji konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh* [Conference Proceeding of the International Conference of Students, post Graduate Students and Young Scientist of Marketing in Third Millennium], Donetsk, Thursday 15th to Friday 16th May 2008, vol. 3, pp. 114–116.



7. Chernysheva, O. M., Vojevodin, S. O. (2008), «Economic Characteristics of the World Tires Market», *Marketing u tretomu tysiacholitti : Materialy Mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh* [Conference Proceeding of the International Conference of Students, post Graduate Students and Young Scientist of Marketing in Third Millennium], Donetsk, Thursday 15th to Friday 16th May 2008, vol. 3, pp. 116–118.
8. «Tire Concerns Provide the Coordinated Price Policy» (2003), *Khimija Ukrainy*, no. 12 (78), pp. 29.
9. «JSC «Dneproshina» Hopes to Exit from the Crisis» (2011), *Khimija Ukrainy*, no. 1, pp. 23–29.
10. Koroleva, S. I. (2004), «Strategic Management in Petroleum Chemistry», *Proizvodstvo I Ispolzovaniye Elastomerov*, no. 1, pp. 23–29.
11. Grankin, O. O. (2012), «Trends and Prospects of the Pneumatic Tires Market in Ukraine», *Aktualni Problemy Ekonomiky*, no. 8 (134), pp. 110–115.

## 4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

**Blagoy V.V.,**

Candidate of Economic Science, associate professor

**Yarets M.V.,**

student

**Bosova N.Y.**

student

*Kharkiv National University of Construction and architecture*

### ECONOMIC PROBLEMS OF CONSTRUCTION INDUSTRY UKRAINE

**Благой В.В.**

к.е.н., доцент

**Ярець М. В.**

студент

**Босова Н. Ю.**

студент

*Харківський національний університет будівництва та архітектури*

### ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

*The article the systematic study of basic economic problems of the construction industry in Ukraine and the ways of solving them in the context of the topic.*

**Key-words.** *construction industry, development, construction savings banks, quality management holding.*

*В статті проведено системне дослідження основних економічних проблем розвитку будівельної галузі України і запропоновані шляхи їх вирішення в контексті даної теми.*

**Ключові слова:** *будівельна галузь, розвиток, будівельні ощадні каси, управління якістю, холдинг.*

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, зумовлюють необхідність знаходження шляхів забезпечення ефективності роботи підприємств. Роль та значення ефективності слід розглядати в контексті швидкого розвитку технологічного процесу та соціально – економічних змін.

Будівельна галузь є важливою складовою господарського комплексу країни, що відіграє значну роль у життєдіяльності суспільства, впливає на темпи та ефективність його економічного та соціального розвитку.

На сьогоднішній день усі українські підприємства переживають нелегкі часи і намагаються якомога ефективніше управляти бізнес-процесами. Це все пов'язано з кризовим становищем економіки України. Будівельна галузь перебуває в край складному становищі, оскільки попит на купівлю житла серед українців майже зник через стрімкий курс долару, знизилась кількість державних замовлень, відбувся стрімкий ріст цін на матеріали та енергоресурси, відбулися значні скорочення персоналу через що значно зріс рівень безробіття. Тому адміністрація будівельних підприємств ретельно шукає шляхи зниження витрат. Оскільки для успішного функціонування будівельної галузі на сучасному ринку підприємство повинне адаптуватися до кризових умов і вміти знаходити шляхи вирішення економічних проблем, бо це основна запорука розвитку будівельної галузі України [1].

Проблема розвитку будівельної галузі дуже актуальна в наш час і яскраво висвітлена у працях Верхоглядова Н.І., Іваницька Т. Є., Гойко А. Ф., Скакун В. А., Сорокіна Л. В., Мінухін С. В., Беседовський А. Н. У даних роботах велику увагу звертають на ефективному управлінні бізнес-процесами будівельної галузі, також звертають увагу на проблемах фінансування будівельних підприємств, але дана тема потребує глибшого вивчення через нестабільність чинників зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на діяльність будівельної галузі України.

Будівельна галузь – це одна із найважливіших галузей народного господарства, від якої в прямому сенсі залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання

України [2]. Але через нестабільність економіки нашої країни, більшість новоутворених будівельних підприємств розпалися через проблеми фінансування, а також через недостатню кількість висококваліфікованих спеціалістів. Основними проблемами розвитку будівельної галузі є:

- недостатність джерел фінансування будівельних організацій;
- зростання цін на будівельні матеріали;
- високий відсоток кредитування;
- застарілі технології;
- виїзд за кордон першокласних спеціалістів.

Проблеми фінансування – це одні з найвагоміших, які доводиться вирішувати будівельним компаніям. Будівельний комплекс досить новий на ринку запозичень, оскільки з'явився на ринку в 2000 році. І на сьогоднішній день переживає не найкращі часи. Тому серед експертних оцінок і рекомендацій, які дають спеціалісти, виділяються такі джерела фінансування як міжнародний ринок альтернативних інвестицій, що значно виокремлює традиційні ресурси (банківські запозичення, облігаційних чи вексельних позик цінних паперів даної країни) в розвинених країнах, так частково і на території України. Цей ринок є гарним фундаментом для будівельних компаній, які щойно з'явилися на ринку або об'єдналися у єдине ціле через нестабільність економіки країни. На міжнародному ринку альтернативних інвестицій дуже мало обмежень, що дає можливість розміщувати цінні папери будь-якого виду і типу. Однак, для того, щоб функціонувати на цьому ринку необхідно відповідати стандартам і вимогам міжнародних компаній. Це дасть змогу зацікавити іноземних інвесторів. Окрім цього слід серйозно звернути на бізнес-процеси будівельних організацій, опираючись на іноземний досвід. А це означає, що слід вивчити основні іноземні фінансові механізми щодо реалізації житлових проблем, і активно їх запроваджувати [3].

Наприклад, в Німеччині діє модель іпотечного ринку, представлена будівельними ощадними касами – контрактні заощадження. Такий різновид сучасних кас є дуже популярним щодо інститутів інвестування у будівельних сферах Німеччини та інших розвинутих країн. Ресурси цих кас формуються за рахунок внесків громадян і оплата позичальників за користування житловою позикою. Такий вид кредиту може отримувати лише вкладник цієї каси після закінчення строку, протягом якого він щомісяця робив внески, зазначені в угоді даного контракту. Ті особи, які мають достатньо ресурсів після певного періоду їх внесків, можуть зняти ці кошти і вкласти в будівельну справу. Вид цього кредитування слід відрізнити від звичайних депозитних внесків. Перевагою є ще те, що особа може також взяти позику, яка відповідає тій сумі, що є на рахунку. Процентні ставки як на вклад, так і на взяття позику є фіксованими.

Будівельні ощадні каси так, як і звичайні банки пропонують своїм клієнтам відповідні тарифи, відсоткові ставки, строк і об'єм кредитування. Процентні ставки є значно нижчими, ніж у звичайних банках.

Для вирішення проблем такого масштабу потрібно підійти систематично. По-перше, необхідно удосконалити системи управління якістю, опираючись на міжнародні стандарти будівельних підприємств.

Система управління якістю – це комплекс взаємопов'язаних методів і функцій щодо контролю якості продукції. Європейський досвід показує, що завдяки методам системи управління якістю одразу відбудеться значний крок уперед, що забезпечить будівельним організаціям нормальне функціонування на ринку.

Застосування системи управління якістю дозволить вирішити одразу такі проблеми:

- зменшиться випуск неякісної будівельної продукції;
- підвищиться конкурентоспроможність будівельних організацій, ремонтно-будівельні роботи, послуги.

По-друге, для подолання економічних проблем у будівельній галузі можна невеликим організаціям об'єднатися у єдине ціле. Це дасть змогу протистояти кризовим ситуаціям в економіці, проаналізувавши свою діяльність і запропонувати інвесторам нові перспективи розвитку. Така тактика покращить інвестиційний клімат у будівельній галузі України.

По-третє, серед пріоритетів розвитку будівельної галузі слід виділити найвагоміший – відновлення державних житлових програм для молодих перспективних спеціалістів. Суть яких полягатиме в тому, щоб адміністрація будівельних організацій проводила майстер-класи, різного плану тренінги, брала на практику студентів, починаючи з 3 курсу навчання, для засвоєння вивченого матеріалу, здобуття відповідних професійних навичок. Після отримання студентами ступеня магістра, встановлювали серйозний відбір на відповідні посади. Після відбору висококваліфікованих спеціалістів, представити їм квартири за особливі досягнення та уміння, наукові відкриття, а також надати можливість купити квартиру в розстрочку. Таким чином, значно покращиться рівень продуктивності працівників, що сприяє підвищенню рівня будівельних організацій.

У цілому можна констатувати, що в сучасних політичних та соціально-економічних умовах, які склалися в Україні, існують певні ускладнення та проблеми у сфері іноземного інвестування. Особливо гостро ці проблеми стоять і вимагають невідкладного вирішення в будівельній галузі. Вирішення завдань, пов'язаних з активізацією інвестиційної привабливості підприємств виробничої інфраструктури, має проходити комплексно на різних рівнях державного устрою при участі як найвищих міжнародних і державних, так і регіональних інституцій. Найбільш прийнятною для галузі будівництва формою залучення інвестицій є створення холдингової компанії. Тобто тільки комплексний підхід дасть змогу здійснити якісні зрушення у напрямі покращення інвестиційної привабливості будівельного господарства України та поживлення припливу іноземних інвестицій.

Отже, з вищесказаного можна сказати, що зазначені шляхи вирішення проблем будівельної галузі дозволять системно підійти до принципіально нового розвитку будівельного ринку в Україні. Адже з розвитком будівельної сфери будуть набирати оберти і інші галузі народного господарства.

### Література:

1. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81>.
2. Onyshchuk H.I. Ekonomichna efektyvnist naukovo-tekhnichnoyi diyalnosti ta dzherela finansuvannya nauky v budivelnij haluzi / H.I. Onyshchuk // Zb. mat. vseukrayinskoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi «Budivelna nauka v systemi zabezpechennya efektyvnoyi roboty budivelnoyi haluzi Ukrayiny». – K. : ABU, 2014. – S. 40-49.
3. Marchuk T.S. Systemnyy pidkhid do vyznachennya konkurentozdatnosti budivelnoyi orhanizatsiyi / T.S. Marchuk // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini: Nauk. zb. – Vyp. 6. – K. : NDEI, 2015. – S.130-133.

## 5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

**Barbora Drugdová**

Faculty of National Economics Department of Insurance  
*University of Economics in Bratislava*

### THE COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC

***Abstract.** The article is concentrated on the commercial insurance market in the Slovak Republic. The Slovak commercial insurance market is well-developed. There were 21 commercial insurance companies, and they were all associated in the Association of Slovak Insurance Companies and they operated in the Slovak Republic until December 31, 2015. Development of insurance in the area of life insurance in recent years is more dynamic than in non-life insurance. The Slovak Republic is gradually closer to the European average on the insurance market, which is about 62 percent in favour of life insurance. Commercial insurers offer a wide variety of insurance products.*

***Keywords:** commercial insurance market, insurance companies, insurance indicators, non-life insurances,*

#### 1. Introduction

At present, our society is undergoing a period of important changes in both the social and economic fields. The Slovak insurance sector has gone through a period that has significantly affected its development by economic changes, mainly by the introduction of a market economy and the privatization of stateowned property. The development of the insurance market in Slovakia accelerated after 1990, when Slovenská poisťovňa lost its monopoly position. An important landmark in the insurance field was the adoption of the Act of the National Council of the SR No. 24/1991 Zb. on Insurance, as amended by subsequent legislation. Slovenská štátna poisťovňa was first turned into a stateowned company, and as of January 1, 1992 it became a jointstock company with the name Slovenská poisťovňa, a.s. In the process of demonopolization of the insurance business, other insurance companies, in the form of jointstock companies, were formed (Kooperativa, Otčina, Union, and so forth). Also, several foreign insurance companies obtained a license to operate on the territory of Slovakia, usually founding subsidiaries here.

The Act No. 24/1991 Zb. created conditions for the democratization of the insurance business, enabled the entry of foreign capital and thereby the formation of a competitive environment in the insurance market. In this Act, the supervision over insurance businesses has been established. The position of the authority supervising the insurance business has been delineated by the Act No. 25/1991 Zb.

Another legislative step was the adoption of the Act of the NC SR No. 306/1995 Zb., amending Act No. 24/1991 Zb. on Insurance Business. The transition from special insurance funds to reserves has been made thereunder. A solvency tool for insurance companies conforming to the standards in place in developed countries has been introduced. Another legislative step was Act No. 95/2002 Zb. on Insurance Business, Act No. 8/2008 Zb. on Insurance Business. and Act No. 39/2015 Zb. on Insurance Business.

#### 2. The commercial Insurance market a part of the financial market

The insurance market is a part of the financial market. Besides the insurance market, the financial market is comprised of the money market, capital market, foreign exchange market and market in precious metals. The division of the financial market into the five said segments is purposeoriented and historically limited. It needs to be mentioned that no sharp dividing line can be made between the respective financial market segments. These segments are interlinked by tools, entities, operations, ownership and the like.

The insurance market, being a segment of the financial market, is characterized by certain special features. It represents a system of different market tools and regulatory measures, which provide for the flow of funds and insurance services between insurance market participants in accordance with the principle of conditional recovery and nonequivalence.

The insurance market is the place at which supply and demand for insurance protection meet.

Insurance services, i.e. services of insurance protection, are specific goods sold on the insurance market. A need for insurance protection arises in each society due to the existence of different risks. Such risks have objective and subjective character and are divided accordingly.

The insurance sector, as one of the branches of the national economy, offers its respective goods (money services, i.e. insurance) on the insurance market. Insurance helps to resolve the main problems that may arise as a result of extraordinary and unexpected events. By this token, insurance performs the function of stabilizing the economic standard of business entities and the standard of living of private persons and has an irreplaceable part to play in the financial management of businesses and family budgets. The basis of insurance lies in the objective existence of risks that pose a danger to nature and any human activity. Humans should naturally strive to reduce the risks and the likelihood of losses caused thereby. Nevertheless, if we were to take the population of Slovakia, being the main market entity, as a whole, we would find out that insurance ranks the lowest in their personal consumption ladder. It needs to be mentioned that the proportion of life assurance to nonlife insurance is unsatisfactory in Slovakia compared to developed economies. In Slovakia, the proportion of life assurance to nonlife insurance is 54 to 46.

Depending on the line of its business, an insurance company may carry out two different types of activities, namely those in the insurance market itself i.e. matching insurance supply and demand, and in the investment insurance market, being a part of the financial market i.e. investing free funds.

Business objects pursued by an insurance company in the insurance market proper consist of insurance, reinsurance and other associated activities.

The investment insurance market is based on the fact that insurance operates on the principle of raising reserves to eliminate the negative financial impacts of random events on the insured. Each insurance company must try to behave as a business entity and to invest temporarily free funds so as to make profit. The insured, in their role of indirect market participants, must believe that their insurance company will find the right spot in the financial market in which to place money.

### **3. The commercial insurance market in Slovakia**

The insurance market in developed economies is populated by many insurance companies. Each of them gets involved in this market by offering different insurance products and is interested in covering the widest possible segment (insurance market coverage). Competitor insurance companies keep track of the size of the insurance market covered and try to gain as large a share in it as possible by offering new types of insurance products.

Numerous commercial insurance companies operate on the commercial insurance market in advanced economies. Each of them participates in this market with a different offer of insurance products and attempts to cover the largest possible space (insurance field).<sup>1</sup> As at 31 December 2015 as mentioned before, as many as twenty-one commercial insurance companies operated on the Slovak insurance market; all of them were associated in the Slovak Association of Insurers and recorded technical insurance premium indicators as shown in Table 1 (Table 1: The total of technical premium - technical insurance premium in non-life insurance and life insurance as at 31 December 2015 in thousand of euros).

The total of technical insurance premium for all insurance products in the year 2015 was 2,227 700 thousand euros. Table 1 entitled "Technical Premium in total in commercial insurance companies as at 31 December 2015 in thousand €<sup>2</sup>" shows also the succession of commercial insurance companies on the Slovak insurance market in the year 2015. The primacy in non-life and life insurance on the Slovak insurance market was held by Allianz – Slovenská Poist'ovňa, a. s., with 26,45%, which accounted for 589,234 thousand euros. The second place was occupied by KOOOPERATÍVA insurance company, a.s., VIG in non-life and life insurance with 20.47%, which

---

<sup>1</sup> Note: Commercial insurance companies offer on the insurance market insurance products of life and non-life insurance. Non-life insurance products are more numerous, this is due to the fact that the number of risks of non-life character is higher in economic practice. These risks also include international risks.

<sup>2</sup> Source: [www.slaspo.sk](http://www.slaspo.sk)

accounted for 456 066 thousand euros, and the third place in non-life and life insurance by Generali Slovensko, insurance company, a.s. with 8.72%, which is equal to 194, 270 thousand euros.

Table 1

**Technical Premium in total in commercial insurance companies as at 31 December 2015  
in thousand €<sup>3</sup>**

No	Commercial Insurance company	Technical premium total for all insurance products	Technical premium in % for all insurance products
1	AEGON Life Insurance company	45 176	2,03%
2	Allianz – Slovenská Insurance company, a. s.	589 234	26,45%
3	AXA Life Insurance company, branch of an insurance company in another member state	56 199	2,52%
4	AXA Insurance company branch of an insurance company in another member state	10 640	0,48%
5	BASLER Lebensversicherung – AG branch of an insurance company in another member state	4 506	0,20%
6	ČSOB insurance company, a. s.	81 535	3,66%
7	D.A.S. Rechtsschutz AG, branch of an insurance company in another member state	2 848	0,13%
8	ERGO Insurance company, a.s.	44 106	1,98%
9	Generali Slovakia Insurance company, a. s.	194 270	8,72%
10	Groupama Garancia Insurance company, a.s., branch of an insurance company in another member state	5 093	0,23%
11	ING Life Insurance company, a. s.	75 560	3,39%
12	KOMUNÁLNA Insurance company, a. s. VIG	181 110	8,13%
13	KOOPERATIVA Insurance company, a. s., VIG	456 066	20,47%
14	MetLife insurance company, a.s.	121 485	5,45%
15	Cardif Slovakia, Insurance company a.s.	24 426	1,10%
16	Insurance company of the Poštová Banka, a. s.	86 804	3,90%
17	Insurance company of the Slovenská Sporiteľňa, a. s., VIG	16 905	0,76%
18	QBE Insurance (Europe) Limited,	16 905	0,76%
19	UNION insurance company, a. s.	44 889	2,02%
20	UNIQA insurance company, a. s.	115 109	5,17%
21	Wüstenrot insurance company	59 901	2,69%
22	Slovak Insurers Office	8	0,00%
	<b>Total</b>	<b>2 227 700</b>	<b>100,00%</b>

Source: [www.slaspo.sk](http://www.slaspo.sk)

Insurance products designed for insuring international risks belong in the area of non-life insurance. The insurance company Allianz – Slovenská Poist'ovňa, a. s. has the widest offer of insurance products designed for the insurance of international risks. In the year 2015 the commercial insurance company Allianz – Slovenská Poist'ovňa, a.s. achieved primacy in the total technical insurance premium for all the insurance products, which amounted to 586,308 thousand euros and reached 26.88% share of the total commercial insurance market.

The most important insurance products in the area of international risks offered by commercial insurance companies on the commercial insurance market are: transportation insurance (insurance of international transportation of consignments), insurance of investment unit (building

<sup>3</sup> Source: [www.slaspo.sk](http://www.slaspo.sk)

and assembly insurance), insurance of exhibitions and fairs, product liability insurance, insurance of international road carrier, motor hull insurance for travel abroad, aircraft operation insurance and special risks insurance. Special risks include mainly: insurance of equipment of nuclear industry and of allied perils, export credit insurance, insurance of caution money, insurance of early delivery of goods to a foreign buyer, and insurance of shipping charges.

#### **4. Conclusions**

The total of technical insurance premium for all insurance products in the year 2015 was 2,227 700 thousand euros. Table 1 entitled “Technical Premium in total in commercial insurance companies as at 31 December 2014 in thousand €<sup>4</sup>” shows also the succession of commercial insurance companies on the Slovak insurance market in the year 2015. The primacy in non-life and life insurance on the Slovak insurance market was held by Allianz – Slovenská Poist’ovňa, a. s., with 26.45%, which accounted for 589,234 thousand euros.

#### **Acknowledgments**

This paper was created on the basis of the financial support of the grant project VEGA Ministry of Education of the Slovak Republic. nomer VEGA V-16-087-00

#### **References:**

1. Baranoff, E.: Risk Management and Insurance. Hoboken: Wiley, 2004. 259 pp..
2. Drugdová, B.: Insurance non life risks, Bratislava: ŠEVT, 2016, 180 pp.
3. Cummins, J. D.- Tennyson, S.- Weiss, M.A. (1999) Consolidation and Efficiency in the US Life Industry. Journal of Banking and Finance 23. (2): 325-357 pp.
4. Greene, H.: Risk and insurance, The University of Georgia, Cincinnati, Ohio, 213, 239 p.
5. Internet sources
6. www.slaspo.sk
7. www.cap.cz.
8. www.nbs.sk

**Blagoy V.V.,**

Candidate of Economic Science, associate professor

**Kylievich M.Y.**

student

*Kharkiv National University of Construction and architecture*

### **ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE CRYPTO**

**Благой В.В.,**

к.э.н., доцент

**Кулиевич М.Я.**

студент

*Харьковский национальный университет строительства и архитектуры*

### **АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ**

*The article, a systematic study of the essence and types of crypto-currencies was conducted, the advantages and disadvantages of crypto-currencies were revealed. The main problems are described, as well as the prospects for the development of the crypto-currency.*

**Key-words.** *crypto currency, bitcoin, mining, potential, stock exchanges.*

*В статье проведено системное исследование сущности и видов криптовалют, выявлены преимущества и недостатки криптовалют. Охарактеризовано основные проблемы, а также выявлены перспективы развития криптовалют.*

**Ключевые слова:** *криптовалюта, биткоин, майнинг, потенциал, биржи.*

21 век – век новых идей, возможностей и технологий. Где каждый день происходят новые открытия, которые переворачивают ту или иную сферу деятельности. Без внимания не осталась и финансовая сфера деятельности. А именно, у интернета появилась своя собственная валюта, так называемая криптовалюта [1].

---

<sup>4</sup> Source: www.slaspo.sk



Криптовалюта – это новая форма денег, а именно виртуальная валюта.

Криптовалюты отличаются от обычных денег тем, что не имеют ни каких денежных знаков, банкнот, карточек, да и гаранта ценности, как у обычных денег, например, золотовалютного запаса, у криптовалют не имеется.

Число криптовалют на сегодняшний день превышает более 800, наиболее известные это: Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Namecoin, Dogecoin, NXT.

Первой криптовалютой и по сути самой известной является Bitcoin.

Эмиссия криптовалют происходит не при помощи центральных банков, или других финансовых учреждений, следовательно, они не зависят от финансовой политики стран. Выпуск криптовалют происходит лишь в компьютерной сети.

Максимальный выпуск некоторых криптовалют принудительно ограничен, биткоинов и лайткоинов, соответственно равно 21 и 84 миллиона монет.

Любое физическое или юридическое лицо может заниматься добычей криптовалют, при наличие необходимого для этого оборудования.

Расчетной единицей криптовалют является монета. Монета – уникальный набор зашифрованной информации. С точки зрения информатики монета представляет собой определенную уникальную последовательность 0 и 1. Сложность вычисления новых наборов информации со временем растет.

Хранение криптовалют происходит на электронных кошельках, похожих на Webmoney. Обмен криптовалют осуществляется через переводы владельцев кошельков напрямую, либо через обменники. Владельцы криптовалют могут обменивать криптовалюту на любую другую валюту (евро, доллар).

На курс криптовалют не оказывает никакого влияния такие факторы как: война, добыча газа, нефти, политика. На курс криптовалют влияют основные законы экономики, такие как спрос и предложения. Основные преимущества и недостатки криптовалют представлены в табл. 1.

Таблица 1

### Преимущества и недостатки криптовалют

Преимущества	Недостатки
1) <i>Удобство</i> . Зная лишь номер кошелька, можно узнать счёт и историю транзакций.	1) <i>Масштабность</i> . Криптовалюта еще не получила массового распространения.
2) <i>Безопасность</i> . Криптовалюту нельзя подделать.	2) <i>Плавающий курс</i> . Быстрый рост или спад.
3) <i>Анонимность</i> . Нет привязки к имени, или к адресу владельцев криптовалют.	3) <i>Правовой статус</i> . В некоторых странах криптовалюта запрещена.
4) <i>Скорость</i> . Транзакции мгновенные в отличие от переводов банков.	4) <i>Необратимость</i> . При потере пароля, восстановить возможность управления своим счетом невозможно.
5) <i>Доступность</i> . Добывать криптовалюту может любой человек.	5) <i>Ограниченность</i> . При выпуске лайткоинов и биткоинов есть предел.
6) <i>Низкая комиссия</i> . Комиссия отсутствует вообще или меньше 0,3%.	

Так же стоит отметить, что в связи с анонимным характером деятельности по выпуску криптовалют, субъекты могут совершать операции по отмыванию денег, полученных преступным путём, или, например, спонсировать терроризм, то есть вести противоправную деятельность.

Существуют несколько способов заработка на криптовалюте:

1) Майнинг. В переводе слово «майнинг» означает «добыча полезных ископаемых», в данном случае - это добыча монет. Процесс майнинга основан на решение компьютером математических задач, за выполнение которых майнер получает монеты в виде вознаграждения.

Скорость выполнения таких задач зависит от вычислительной мощности компьютера. Так для людей, которые занимаются майнингом с довольно слабым оборудованием, сложность вычисления новых монет будет сложнее.

А для бизнесменов, которые вкладывают в свое оборудование огромные суммы, процесс майнинга будет гораздо легче. Так, что решающим фактором будет являться капитал, который вкладывается непосредственно в оборудование.

Со временем, майнинг криптовалют на компьютерах стал не выгодным для начинающих, из-за того, что сложность возросла в десятки тысяч раз, а стоимость начального вклада в оборудования, и счета за электричество перекрывают доходность.

2) Покупка криптовалют на длительный срок, в надежде их выгодной перепродажи.

Как правило, покупают только наиболее распространенные виды криптовалют, такие как Bitcoin. Так как менее известные криптовалюты имеют склонность к падению курса, потому что они менее востребованные. Курс Bitcoin за период с 2009-2017г. вырос с 5 USD до 1000 USD, за одну монету.

3) Торговля на ростах и падениях криптовалют.

Курсы криптовалют не стоят на месте, они постоянно изменяются в зависимости от ситуации на биржах. Изменения на рынке, прежде всего, зависят от количества монет, которые продаются или обмениваются. Так при операциях с большим количеством монет, колебания курса может изменяться на десятки долларов. Очевидно, что на таких торгах можно хорошо заработать. Крупные трейдеры, у которых достаточно большое количество монет могут влиять на курс криптовалют. Более мелким трейдерам остаётся лишь следить за графиками и пытаться заработать на изменениях курса.

4) Торговля криптовалютами на разных биржах.

Курс криптовалют на разных биржах может отличаться. Суть способа заключается в том, что можно купить те же биткоины за реальную валюту на бирже с более низким курсом, и продать биткоины на бирже с более высоким курсом. Перевод биткоинов с биржи на биржу может длиться до часа, за время перевода курс на бирже может упасть и превратить прибыль в убыток. На сегодняшний день существуют множества бирж, где трейдеры могут проводить такие операции. Главным риском является возможное падение курса [2].

Распространение криптовалют вызывает много проблем с законодательной сферой многих стран. Мнение разных стран отличаются, многие интегрирует криптовалюту в свою экономику, а кто-то запрещает ее (табл. 2).

Таблица 2

### Правовой статус криптовалют

Страны, занимающиеся активным внедрением криптовалют в экономику	Страны, считающие криптовалюту нелегальной
Австралия, Бельгия, Бразилия, Канада, Колумбия, Германия, Чешская Республика, Хорватия, Кипр, Дания, Гонконг, Израиль, Италия, Япония, Норвегия, Польша, Украина, Сингапур, Новая Зеландия, Словения, Испания, Южная Корея, Швеция, Швейцария, Турция, США, Великобритания	Китай, Боливия, Россия, Эквадор, Бангладеш, Ливан, Исландия, Ливан, Таиланд, Вьетнам, Индия.

Нормы регулирования криптовалют в странах с активным внедрением, могут отличаться, если таковые вообще существуют. Страны, которые считают криптовалюту нелегальной, могут ее частично ограничивать или полностью запрещать. Так же, многие страны держат нейтральный правовой статус относительно криптовалют.

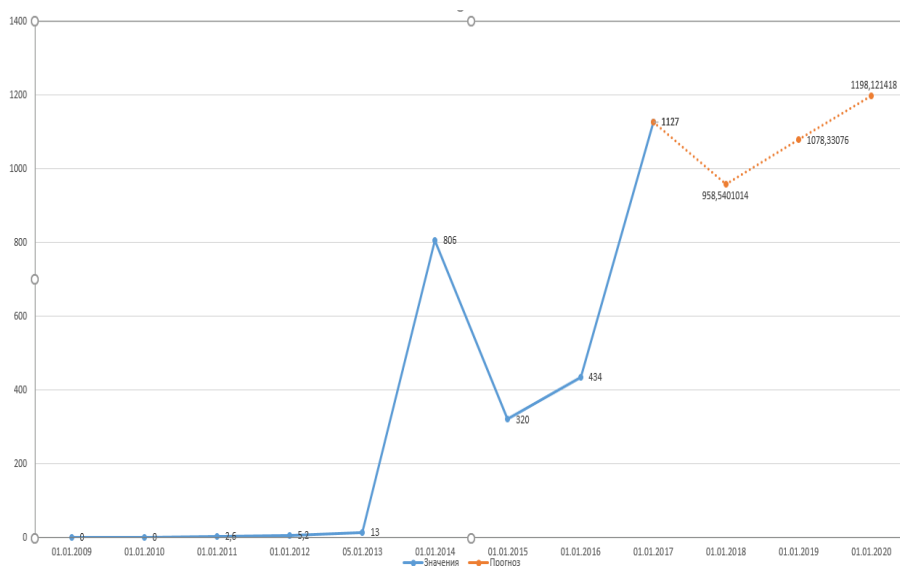
Будущее криптовалют на сегодняшний день окончательно не определено.

Возможно, криптовалюта вытеснит все остальные формы денег, и станет лидирующей, но также и возможен ее фундаментальный крах. На наш взгляд, наряду с такими преимуществами как скорость, анонимность, безопасность и низкая комиссия, у криптовалют есть будущее. Одно только преимущество, в том, что можно осуществлять

транзакции в любой точке мира, и не нужно подписывать договора с банками. У владельцев криптовалюты появилась полная власть над своими денежными средствами.

Крупнейшие компании, такие как Microsoft, Dell уже активно используют криптовалюту, как способ оплаты. А в Америке уже появляются все больше и больше магазинов, в денежных оборотах которых активно используется криптовалюта. В Европе создан биткоин банк [3].

Единственным фактором, который замедляет распространение криптовалют является государственные власти. Так как криптовалюта еще достаточно молодая, она не успела раскрыть весь свой потенциал. На примере курса биткоина, можно спрогнозировать будущее криптовалют (рис.1).



**Рис. 1. Прогноз курса биткоина на период 2017-2020гг. (в долларах за одну монету BTC)**

Проанализировав данные, можно с большой уверенностью сказать, что курс биткоина будет продолжать свой рост. Вполне возможно, что в течение следующих 10-15 лет, криптовалюта завоюет все глобальные рынки.

#### **Література:**

1. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: <http://onecoins.info/chto-takoe-kriptoalyuta.html>
2. Elektronnij resurs.- Rezhim dostupu: <https://crypto-money.net/novosti-bitcoin/79-7-sposobov-zarabotat-na-bitcoin>
3. Blagoy V.V. Optimization programs for goods as a management tool enterprise financial condition / Blagoy V.V., Yevstyfyeyeva A.A. // Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. – Les Editions L’Originale, Paris, France, 2016.- P.413-416.

**Borysiuk O. V.,**

Candidate of economics,

Senior lecturer of finances, bank business and insurance department

**Stashchuk O. V.**

Candidate of economics,

Senior lecturer of finances and credit

*Lesia Ukrainka Eastern European national university, Ukraine*

## **MAIN FACTORS OF PROVIDING THE FINANCIAL STABILITY OF NATIONAL INSURANCE AGENTS**

**Борисюк О. В.,**

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

**Стащук О.В.**

кандидат економічних наук, доцент  
доцент кафедри фінансів та кредиту

*Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

## **ОСНОВНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАХОВИКІВ**

*In the article we examine main factors of the influence onto financial stability of an insurance company in present conditions, among which the great attention is paid to foreign and national ones, which are tightly connected with each other.*

**Key words:** *financial stability of an insurance agent, solvency of an insurance organization, available insurance funds, insurance cover, insurance portfolio.*

*У статті розглядаються основні фактори впливу на фінансову стійкість страхової компанії в сучасних умовах, серед яких чільне місце відводиться зовнішнім та внутрішнім, які тісно взаємопов'язані між собою.*

**Ключові слова:** *фінансова стійкість страховика, платоспроможність страхової організації, вільні страхові резерви, гарантійний страховий фонд, страховий портфель.*

**Постановка проблеми.** Оцінка фінансового стану страховика в нинішніх умовах є дуже необхідною, оскільки дозволяє представити його конкурентоспроможні позиції. Така оцінка може відбуватися шляхом горизонтального, вертикального, факторного, порівняльного та інших видів аналізу. Потреба оцінки фінансового стану страхової компанії для зовнішніх суб'єктів (кредиторів, партнерів, страхувальників) розкриває можливість виконати свої зобов'язання; для державних органів управління (суб'єктів ліцензування) розкриває необхідність характеристики перспектив розрахунків зі страхувальниками; для внутрішніх інвесторів розкриває необхідність оцінки її інвестиційної привабливості та ризикованості інвестицій; для самого страховика розкриває необхідність оцінки внутрішніх небезпек, прогнозування головних фінансових тенденцій і побудови результативної фінансової стратегії й тактики управління компанією [1, с. 223].

Фінансовий стан страхової організації - це характеристика її конкурентоспроможності в сфері страхової діяльності, а, отже й ефективності використання вкладеного власного капіталу. Джерелом інформації при проведенні фінансового аналізу є бухгалтерська звітність, що характеризує кінцеві результати діяльності страховика. Фінансове становище страхової організації оцінюється за допомогою інтерпретації показників активів, зобов'язань і капіталу, а фінансові результати - через показники доходів, витрат і прибутку [2, с. 72].

Фінансову стійкість страхової компанії визначають як такий стан (кількість і якість) її фінансових ресурсів, що забезпечує виконання прийнятих страхових зобов'язань, тобто платоспроможність в умовах несприятливих факторів і змін економічної кон'юнктури.

Виходячи з цього, під фінансовим станом страхової організації слід розуміти реальні умови розміщення і використання активів та фактичний стан її пасивів.

Особливе значення фінансової стійкості страхових компаній для економіки в цілому зумовлено низкою причин [1, с. 230]:

- 1) розвиток страхового сектора в системі фінансових відносин на макрорівні сприяє стабілізації економічних відносин і забезпечення соціальної стійкості суспільства;
- 2) зміцнення фінансової стійкості страхових компаній сприятливо впливає на ринкові відносини на макроекономічному рівні загалом;
- 3) страхові компанії суттєво впливають на ринок інвестицій, позаяк є надійним джерелом формування фінансового капіталу.

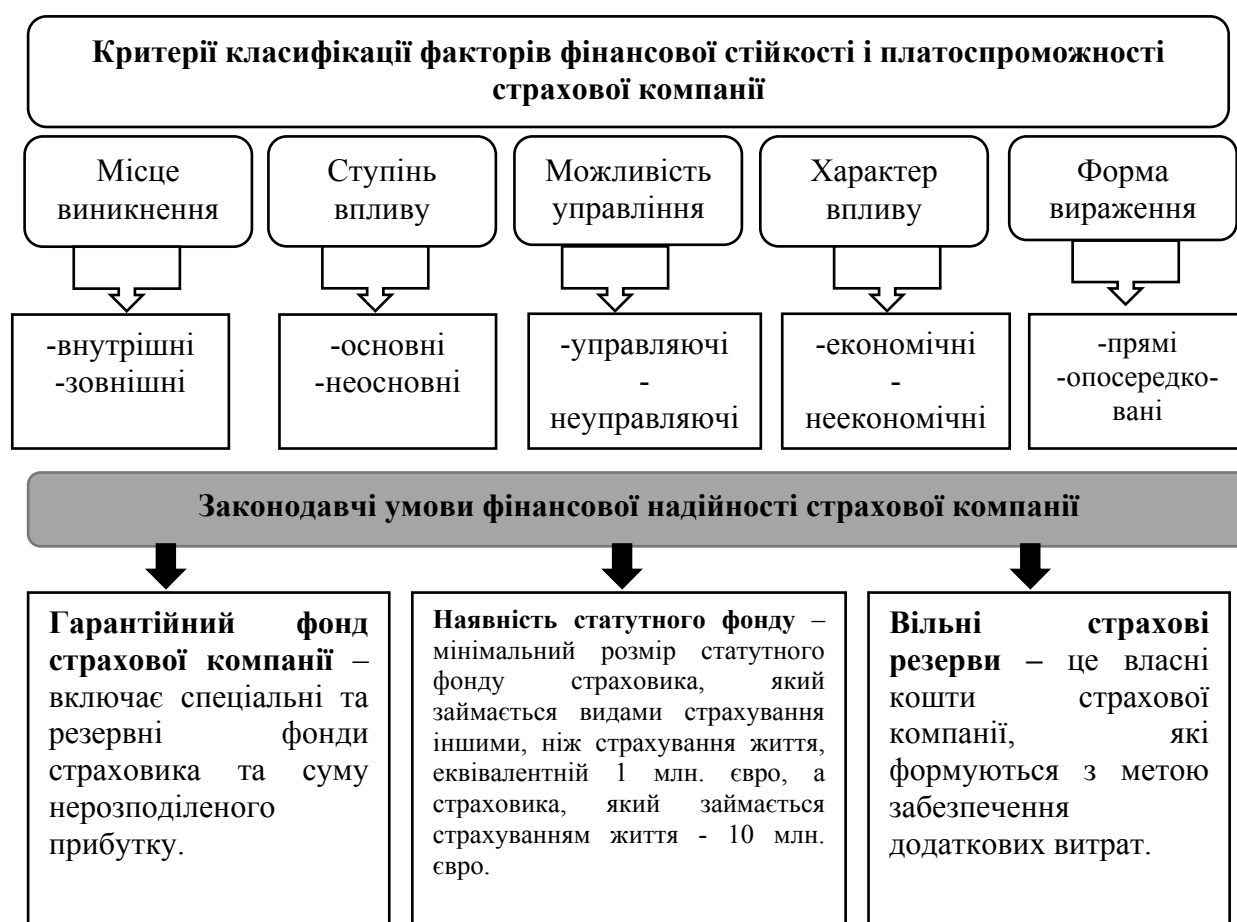
Фінансовий стан страхової компанії є комплексним поняттям, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Оцінка фінансового стану страховика пов'язана з необхідністю визначення цілеспрямованості його

діяльності на страховому ринку, можливості виконувати свої зобов'язання, і задовольняти потреби своїх клієнтів [3, с. 507].

До основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, відносяться: показники оцінки майнового стану підприємства; показники ліквідності і платоспроможності; показники оцінки фінансової незалежності (показники оцінки структури джерел коштів підприємства); показники ділової активності (звернення дебіторської і кредиторської заборгованостей, оборотності оборотних коштів, ресурсовіддача) показники аналізу рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, аналізу оборотності капіталу і трансформації активів, аналізу рентабельності капіталу); показники позицій підприємства на ринку цінних паперів [4, с. 54].

Як суб'єкт господарської діяльності страховик взаємодіє з різними категоріями осіб, яких, з різних причин цікавлять поточний фінансовий стан страхової організації і тенденції його зміни в майбутньому. Фактично вирішується питання про фінансовий стан страховика, який багато в чому і визначає його фінансову стійкість та служить ціною його діяльності.

Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації визначаються впливом комплексу факторів, які можуть бути класифіковані за різними ознаками (рис.1).



**Рис. 1. Класифікація факторів та основні умови фінансової стійкості страховиків\***

\*Складено на основі джерел [1; 5]

З позиції теорії систем фактори, що впливають на фінансову стійкість страхової компанії, можна поділити на внутрішньо-системні (внутрішні) і позасистемні (зовнішні). Звісно ж, що така класифікація найбільш важлива саме для управління стійкістю та платоспроможністю страховика. Тому ми акцентуємо увагу на них детальніше.

Так, зовнішні чинники є результатом впливу на страхову організацію зовнішнього середовища. Вони не залежать від страхової організації та ефективності її роботи. До числа зовнішніх факторів економічного характеру, які суттєво впливають на фінансову стійкість і

платоспроможність страхової компанії, відносять динаміку банківського відсотка, рівень інфляції, стан фондового ринку і систему оподаткування; до внутрішніх - тарифну, інвестиційну політику організації, наявність страхових резервів в необхідних розмірах, використання системи перестрахування, достатність власного капіталу.

На відміну від зовнішніх, внутрішні чинники залежать від діяльності конкретної страхової організації. Найважливішими серед внутрішніх чинників, що визначають фінансову стійкість страхової компанії, є стійкість страхового портфеля і стійкість інвестиційного портфеля.

Стан інвестиційного портфеля визначається станом фінансового ринку, а величина страхового портфеля обумовлена обсягом страхового поля, яке, в свою чергу, визначається демографічними, соціальними, економічними та іншими факторами, зокрема такими значущими, як економічний цикл. Так, цикл оновлення основного капіталу значно розширює страхове поле і можливості для зростання страхового портфеля, як по підприємницьким ризикам, так і зі страхування майна. Тим самим цикл економічної кон'юнктури виступає як один з важливих зовнішніх факторів, що визначають стійкість страхової компанії, оскільки він характеризує можливість формування досить великого і збалансованого страхового портфеля. Значення зовнішнього оточення страхової організації посилюється в умовах системних глобальних і макроекономічних зрушень, особливо в умовах фінансової нестабільності.

Страховики формують портфелі ризиків, приймаючи велику кількість окремих ризиків. Ризикованість портфелю залежить від точного визначення ризику і від взаємозалежності окремих страхових ризиків. Але загалом можна сказати, що загальний ризик портфеля навряд коли-небудь дорівнює сумі окремих ризиків, що складають портфель. Ось тут доцільна диверсифікація.

Диверсифікація портфеля залежить від розміру прийнятого ризику. Страховики намагаються приймати диверсифіковані ризики, оскільки існують витрати пов'язані з ризиками, які є в їх портфелях. Страхові компанії намагаються диверсифікувати ризики шляхом: формування достатньо великих і однорідних портфелів; веденням кількох напрямів бізнесу; контролю за кумулятивними ризиками з метою уникнення надмірних факторів ризику, які стосуються кількох страхових полісів, можливо в різних лініях бізнесу; придбання перестрахування [6, с. 117].

Зовнішні та внутрішні фактори тісно взаємопов'язані. Зміна одних факторів може викликати зміну інших, і, отже вплив на рівень фінансової стійкості страхової організації загалом. Зокрема, тарифи на страхові послуги складаються під впливом, як зовнішніх (господарська кон'юнктура, рівень ризику і т.д.), так і внутрішніх факторів (збалансованість і величина страхового портфеля, стан інвестиційного портфеля, сформований рівень витрат на ведення справи і т. д.) [3, с. 507].

Разом із тим, кожен з цих факторів формується під впливом цілої низки факторів другого порядку. Так, серед факторів, що впливають на стійкість страхового портфеля, можна виділити: андеррайтерських політику (політику, пов'язану з укладенням договорів страхування), політику в області встановлення тарифних ставок, наявність страхових резервів в необхідних розмірах, використання системи перестрахування, достатність власного капіталу.

Отже, на фінансову стійкість впливає значна кількість факторів, кожний з яких може стати домінуючим і вивести діяльність компанії на новий рівень розвитку або навпаки, привести до втрати її фінансової стійкості, і як наслідок до банкрутства. За умови правильної оцінки факторів фінансової стійкості страховик зможе здійснювати ефективне управління власними фінансовими ресурсами, досягти належного рівня конкурентоспроможності своєї компанії та забезпечувати належний рівень виконання зобов'язань. Разом із тим, аналіз та забезпечення фінансової надійності страхової компанії є пріоритетним завданням, оскільки

його позитивні результати підвищують довіру населення до страховика і ринку страхування в цілому.

### Література:

1. Щербань О. Д. Джерела забезпечення фінансової надійності страховика / О. Д. Щербань // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2015. - № 3. - С. 222-230.
2. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.
3. Борисюк О. В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О. В. Борисюк // Економіка та суспільство: електронне фахове видання.- Випуск №2. – 2016. – с.507-512.
4. Сташук О.В. Фінансова стійкість підприємства та чинники її формування: теоретичні аспекти / Фінансовий механізм забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук Л.І. Антошкіної, д-ра екон. наук С.А. Навроцького. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2016. – 284 с., С. 53-59.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
6. Сташкевич Н. Застосування фінансових важелів в підвищенні фінансової стійкості страховиків / Н. Сташкевич // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. - 2014. - № 5. - С. 117-129.

### Zabolotna N.H.

Associate Professor, PhD

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine*

## THE PROBLEM OF MONETIZATION OF UKRAINE'S ECONOMY

### Заболотна Н.Г.

к.е.н., доцент

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», м. Київ*

## ПРОБЛЕМА МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*The article studies various problems surrounding monetization of Ukraine's economy. It analyses the rate of money growth, GDP growth, and the level of monetization of economy in Ukraine. Problems resulting from the monetization process and the ways to overcome them are identified.*

**Key words:** *monetary aggregates, monetary base, inflation processes, monetization ratio.*

*Стаття присвячена дослідженню проблем монетизації економіки України. Проаналізовані темпи зростання грошової маси, темпи зростання ВВП та рівень монетизації економіки в Україні. Визначені проблеми, які виникають в процесі монетизації економіки та шляхи подолання визначених проблем.*

**Ключові слова:** *агрегати грошової маси, грошова база, інфляційні процеси, коефіцієнт монетизації економіки.*

Проблема монетизації економіки України в останній час набуває все більшого значення і перебуває в центрі уваги багатьох науковців, оскільки достатній рівень монетизації економіки забезпечує монетарні передумови для стійкого економічного зростання, надає можливість країні вирватися із "пастки бідності" та побудувати успішну, технологічно розвинуту, соціально-орієнтовану країну.

Проблема монетизації економіки полягає в доведенні маси грошей в обороті до рівня, який є достатнім для повної та своєчасної реалізації усіх виготовлених товарів та послуг, а також своєчасного погашення усіх боргових зобов'язань у процесі відтворення [1, с.66]. Рівень забезпеченості економіки грошима повинен бути таким, щоб суб'єкти могли вчасно здійснювати платежі, отримувати кредитні ресурси за доступними процентними ставками як на короткострокові потреби, так і для реалізації довгострокових інвестиційних проектів. З іншої сторони, в обороті не повинно бути зайвих грошей, які провокують інфляційні процеси. Монетизація економіки є індикатором розвитку фінансово-кредитної системи, економіки в цілому, і, згідно з дослідженнями фахівців, сильно корелює з рівнем та швидкістю зміни реального ВВП на душу населення [2,с.61].

Світовий досвід свідчить про те, що для своєчасної реалізації товарів та послуг, для проведення своєчасних розрахунків між економічними суб'єктами рівень монетизації повинен бути близько 40,0%, в той час як для своєчасного оновлення основних фондів, реалізації інвестиційних програм рівень монетизації повинен бути не нижче 80,0% [3].

Незважаючи на поступове зростання грошової маси в Україні, її рівень залишається недостатнім для вирішення структурних проблем, модернізації реального сектору економіки на інноваційних засадах, і забезпечення на цій основі прискорених темпів економічного зростання.

Дійсно, якщо проаналізувати динаміку грошової маси починаючи з 2000 року, то стає очевидним, що прискорене зростання пропозиції грошей упродовж 2000-2008 років супроводжувалось зростанням ВВП, і при цьому рівень інфляції залишався в помірних межах. З іншої сторони, суттєве скорочення темпів приросту грошової маси, яке спостерігалось з кінця 2008 року в певній мірі обмежило інфляційні процеси упродовж 2011-2013 років, але в той же час призвело до суттєвого подорожчання кредитних ресурсів, їх недоступності для суб'єктів реальної економіки, що в свою чергу загальмувало темпи економічного зростання.

Таблиця 1

**Динаміка показників монетизації грошового обороту**

Рік	Темпи зростання грошової маси (МЗ),%	Темпи зростання ВВП, %	Темпи зростання споживчих цін, %	Рівень монетизації, %
2000	145,0	105,9	125,8	18,9
2001	142,0	109,1	106,1	22,4
2002	141,8	105,2	99,4	28,6
2003	146,5	109,6	108,2	35,6
2004	132,4	112,1	112,3	36,6
2005	154,4	102,7	110,3	44,0
2006	134,5	107,3	111,6	48,0
2007	151,7	107,9	116,6	55,0
2008	130,2	102,3	122,3	54,4
2009	94,5	85,2	112,3	53,4
2010	122,7	104,1	109,1	55,2
2011	114,7	105,4	104,6	52,7
2012	112,8	100,2	99,8	55,0
2013	117,6	100,0	100,5	62,7
2014	105,3	93,4	124,9	60,2
2015	103,4	90,2	143,3	50,0

*Джерело: розраховано автором за даними Національного банку України [4].*

Так, зокрема, упродовж 2000-2008 років грошова база зросла в 11 разів, маса грошей за агрегатом МЗ в 16 разів, що надало можливість комерційним банкам активізувати свою діяльність і суттєво збільшити обсяги кредитування клієнтів [4]. Досить показовим є і той факт, що суттєвий приріст грошової маси упродовж 2000-2008 років супроводжувався досить активним економічним зростанням без суттєвих інфляційних наслідків. Зокрема, зростання маси грошей (МЗ) на 45,0% забезпечило зростання реального ВВП на 5,9 % в 2000 році; приріст маси грошей на 42,0% призвів до зростання ВВП на 9,1% в 2001 році; зростання агрегату МЗ на 32, 4% забезпечило збільшення ВВП на 12 ,1 % в 2004 році; приріст маси грошей на 51,7 % обумовив зростання ВВП на 7,9% в 2007 році. Визначені позитивні тенденції і обумовили поступове зростання рівня монетизації економіки з 18,9 % в 2000 році до 55,0 % в 2007 році.

При цьому упродовж 2000-2007 років темпи зростання споживчих цін коливались в межах 6% - 16%, за виключенням 2000 року. Дана динаміка в значній мірі була обумовлена



тим, що в умовах недостатнього рівня монетизації, а також при поступовому відновленні довіри суб'єктів до банківської системи, що спростерігалось починаючи з 2001 року, зростання пропозиції грошей, яке супроводжувалося прискореним зростанням ВВП, не призводило до суттєвих інфляційних загроз, оскільки частина грошей накопичувалась на депозитних рахунках, та використовувалася банками як кредитний ресурс.

Важливо зазначити, що суб'єкти в той період часу не відчували суттєвих інфляційних наслідків, та не мали негативних інфляційних очікувань, оскільки певне зростання цін покривалося зростаючими доходами, що в свою чергу також стимулювало економічне зростання.

Але постає питання, наскільки ефективно упродовж 2000-2008 років була використана ця монетарна підтримка економіки: чи створила вона дієве підґрунтя для стабільного економічного зростання на основі технічної модернізації реального сектору економіки, чи була спрямована на вирішення поточних проблем? Тобто, головне питання полягає в тому, як був використаний додатково введений в економіку емісійний ресурс, на що був спрямований приріст пропозиції грошей, і відповідно приріст кредитних вкладень комерційних банків?

Слід зазначити, що незважаючи на те, що упродовж 2000-2008 років загальний обсяг наданих банками кредитів в економіку України зростав прискореними темпами (у середньому на 62% за рік), обсяги та структура наданих кредитів не відповідали масштабам і реальним інвестиційним потребам економіки України в той предкризовий період.

Тобто підвищення рівня монетизації упродовж 2000-2008 років не призвело до якісного покращення стану справ в реальному секторі економіки, оскільки банки, як основні фінансові посередники на грошовому ринку України надавали перевагу кредитуванню поточних потреб суб'єктів господарювання та кредитуванню споживчих потреб населення, яке використовувало отримані кредитні ресурси на купівлю іноземних товарів. Так, зокрема, на кінець 2000 року питома вага кредитів, що була надана банками України в поточну діяльність суб'єктів господарювання становила 94,7 %, а в інвестиційну діяльність лише 5,7%. В 2008 році ситуація дещо покращилася, але не суттєво, оскільки питома вага кредитів, що була спрямована в поточну діяльність суб'єктів господарювання становила 80,9%, в той час як в інвестиційну діяльність лише 14,9%, на будівництво та реконструкцію нерухомості - 4,1%. [4].

Недооцінка важливості та необхідності врахування інвестиційних потреб клієнтів реального сектору економіки призвело до того, що вітчизняні підприємства так і не отримали достатніх можливостей для залучення кредитних ресурсів за доступними процентними ставками для технічного переоснащення виробництва, оновлення основних фондів, імпортозаміщення, нарощування випуску конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю, що в подальшому і посилює кризові процеси як в реальному секторі економіки, так і в банківській сфері.

Перманентний кризовий стан в економіці України, який розпочався в 2008 році і суттєво поглибився в 2014 -2015 роках, об'єктивно вимагав підтримки реального сектору за рахунок збільшення обсягів кредитування за доступними відсотковими ставками. Але політика монетарного обмеження (в 2014 році грошова маса (М3) зросла лише на 5,3 %, а в 2015 році відповідно на 3,4%), навпаки, спровокувала суттєве скорочення обсягів кредитування, що і призвело до найбільшого спаду промислового виробництва та ВВП за останні 20 років. Так, зокрема в 2014 році спад промислового виробництва становив 10,1%; в 2015 році промислове виробництво скоротилося на 13,0%. При цьому в 2014 році рівень інфляції зріс до 24,9 %, а в 2015 році до 43,3%. [4].

Неврахування особливостей стагфляційної кризи в Україні призвело до впровадження Національним банком України в 2014-2015 роках заходів, які не лише не призвели до розв'язання першочергових проблем, а навпаки, сприяли загостренню та поглибленню кризових явищ, як в реальному секторі економіки, так і в банківській системі. Жорсткі та

недостатньо обґрунтовані дії НБУ призвели до скорочення ліквідності банківської системи, зростання відсоткових ставок, і в результаті суттєвого скорочення банківського кредитування реального сектору економіки. "Прагнучи знизити інфляцію Національний банк України постійно недооцінює цільовий рівень приросту грошової маси, занижуючи його величину в півтора-два рази стосовно реального попиту на гроші. Ця системна помилка тягне недомонетизацію української економіки, що призводить до штучного стримування інвестиційної активності та уповільнення економічного зростання України" [ 5].

Досвід розвинутих країн, і країн, які швидко розвиваються, свідчить про те, що високий рівень монетизації не обов'язково буде супроводжуватися інфляційними процесами, при умові, що додаткове введення грошових коштів буде концентруватися в сфері фінансового посередництва, і згодом буде трансформовано в пріоритетні сфери діяльності, в яких створюється інноваційна та конкурентоспроможна продукція, на яку є попит як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. В той час як недостатній рівень монетизації є тим фактором, який спроможний суттєво обмежити економічний розвиток країни внаслідок недостатності кредитних ресурсів, особливо довгострокових, а також високих відсоткових ставок, що в свою чергу і провокує розвиток інфляції витрат через зростання собівартості продукції, неможливості забезпечити своєчасне оновлення основних фондів, що в свою чергу в цілому знижує ефективність діяльності підприємств реального сектору економіки.

Як зазначають фахівці Інституту стратегічних досліджень, "низький рівень монетизації, який, як правило, є наслідком так званої "стерилізації", створює штучний дефіцит грошей, обмежує економічне зростання та ускладнює приплив інвестицій. У зв'язку з цим при формуванні грошово-кредитної політики в Україні потрібно переходити від простого, формального планування приросту грошової маси до комплексної політики, орієнтованої на підтримку виробничих інвестицій та поповнення обігових коштів підприємств"[6,с.71]. Фахівці Інституту стратегічних досліджень визначили для економіки України "вектор порогових значень індикатора «рівень монетизації економіки»: нижній поріг – 50,0%, нижнє оптимальне -70,0%, верхнє оптимальне -120,0%, верхній поріг-175%"[6,с.71].

В той же час важливо забезпечити не лише зростання рівня забезпеченості економіки грошима, але й ефективний перерозподіл грошових коштів на користь пріоритетних секторів, які спроможні виготовляти конкурентоспроможну продукцію з високою доданою вартістю, на яку буде попит як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. При цьому необхідно, щоб державні органи, які відповідають за економічний розвиток країни не розраховували та те, що "невидима руку ринку" чарівним жестом розв'яже існуючі проблеми, а, навпаки, переосмисли свою роль у реалізації структурної політики держави і спільно з бізнесовими структурами розробили реалістичну програму модернізації реального сектору економіки, в якій чітко визначили пріоритетні сфери розвитку економіки України, сконцентрували на них фінансові та матеріальні ресурси, а також забезпечили ретельний контроль за їх використанням.

### Література:

1. Гроші та кредит: підручник// за наук.ред.М.І.Савлука.- 6-те вид.перероб. і доп..К.:КНЕУ,2011.-589.
2. Греков И.Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обосновании ее оптимального уровня. //Финансы и кредит.-2007, № 11.- с.60-70.
3. Линия тишины//Управляющая компания АП САГЕРА. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://arsagera.ru/kuda\\_i\\_kak\\_investirovat/fundament\\_analiz/liniya\\_tishina1/](http://arsagera.ru/kuda_i_kak_investirovat/fundament_analiz/liniya_tishina1/)
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Коваленко М. Емісійна діяльність НБУ: вплив режиму валютного
6. правління. // Публічне управління:теорія та практика. 2012, №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-2/doc/4/04.pdf>
7. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі. Аналітична доповідь.-К.:НІСД.- 2014.- 117с.

## Anton S. Nanavov

PhD in Economics, Assoc. Prof. at the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of international relations of Kyiv (Ukraine)  
*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

### FINANCIAL SYSTEM SUSTAINABILITY: METHODS OF SUSTAINABLE EQUILIBRIUM DETERMINATION

*The process of financial development as well as the proceeding transformations in the financial system structure create favorable preconditions for the comprehensive investigation of different equilibrium positions that financial system may have at some point of time. Another essential problem, closely connected to the problem of determination of the position of the financial system is connected with selection of key parameters that should be considered essentially important for the overall description of the financial system, especially if the system experiences the influence of different shocks. The transformations of financial structure and repeating reassessment of impact that different financial institutions have may significantly affect those factors that should be taken into consideration in the course of both academic and practical research. In this context, we make an attempt to determine both descriptively and what we believe is more important numerically, with the application of appropriate mathematical apparatus, the terms 'stability' and 'sustainability', propose the most suitable way of the quantitative evaluation of these terms.*

**Key words:** *Financial system, sustainability, stability, equilibrium, shocks of different intensity, derivative equation, trajectory of the financial system.*

Both financial system sustainability and functional stability are widely regarded to be the key and indispensable elements of the effective and troubleproof functioning of the economy [1]. Thus the financial sustainability is reasonably considered to be one of the most important elements of economic policy of the government with its characteristic features explanation and ascertainment being significant for both practical and theoretic purposes. There is no one universal and multipurpose concept of financial sustainability determination in the modern financial and economic literature. This problem becomes particularly relevant in the course of comparison of such terms as “financial sustainability” and “financial stability”. Some researchers [2] presume that financial sustainability is the main component of the overall financial stability which in turn can only be defined through its opposite – the absence of financial instability or such position of the system when the crisis can't be observed [3, 4, 5, 6]. The correctness of the term “crisis-free” as well as the investigation of corresponding position of the system are widely disputed, but we definitely need to accept the fact that system may have such mode of functioning when its key parameters signalize the possible and fundamental changes in the system itself. The extreme case is the full cessation of the operation of system and its decomposition and come-down. Thereby the acknowledgement of the fact that system may possibly take the crisis position testifies the fact that system is in constant motion and periodically changes its current position that can be confirmed by tracing the variability of its key parameters. This approach formalizes the problem of financial system motion investigation: the rise of key parameters signifies the development of the system and the fall of those variables – its regression.

The development of the financial system may be practically treated as the uprising motion of the system that is illustrated with the gradual rise of key parameters, but now other concepts are also being shaped. Thus financial development is considered to be the process of constant improvements in the structure and functions of financial markets and intermediaries [7]. It is also designated as the process of development of sustainable financial system that is characterized by the outrunning growth of financial assets in comparison with real sectors of economy and the further penetration of financial relations into everyday life of people. In this context financial development sometimes is identified with financial deepening – a comparatively new concept that focuses directly on the structure of the financial system [8, 9, 10], namely on the growth of amount and types of financial institutions, market instruments and services provided at capital markets, the complication of financial infrastructure, universalization of international banking and the globalization of international markets. Sometimes financial deepening is statistically simplified to just one parameter – the percentage of financial assets in the national wealth of the country, this approach reveals the role of financial system in the financial accumulation and distribution [11].

Identification of financial development with financial deepening makes it possible to spot the stages of financial development that can be traced on the trajectory of motion of financial system: restricted financial system, internally free financial system and internationally free financial system [12].

However, the opposite point of view is also discussed in the scientific community – financial development and financial deepening are totally different terms. “Financial deepening” has respect to the availability of financial resources and access to it, while “financial development” denotes improvements in the financial system functioning, namely: the liberalization of access to financial intermediation, broaden possibilities for diversification, improvements in the quality of information, better incentives for reasonable crediting and monitoring [13]. Financial deepening is also examined in the context of motion of financial system from one sustainable equilibrium to another one [14].

The common point of all abovementioned scientific theories is the fact that the financial system is in a process of constant motion: either from one equilibrium position to another one or from one stage of development to another one. The direction of motion of the financial system is normally called the trajectory of the system.

The transition of financial system from one equilibrium position to another one reveals the essence of financial system sustainability. On one hand, we may determine financial sustainability as a certain condition of financial system that is revealed in its functional stability. On other hand, sustainability may be examined through the permanent study of sustainable changes in system itself in the course of its gradual evolution that sets the direction of financial development. In this case we may theoretically distinguish at least two types of sustainability: functional sustainability and sustainability of development. Unlike the macroeconomic or monetary stability, the analysis of financial system sustainability is just being created by scientists of different economic paradigms. Currently we neither have the analytic model of evaluation and measurement of financial stability nor the common understanding of financial stability (15, p. 16, 16, 17, p.3). It should be emphasized particularly that the lack of such theory create considerable difficulties in the process of financial and economic crisis prevention and negatively influences on the application of different mechanisms of countercyclical economic policy.

From our point of view the most suitable and universal approach to the analysis of financial system was developed by A. Lyapunov (1992) who examined sustainability as a qualitative characteristic of motion. According to Lyapunov’s research the process is sustainable if the influence of a specific destabilizing factor on it doesn’t cause any significant changes to the process itself. More specifically, the termination of this destabilizing influence lets the process have exactly the same significant parameters that the process used to have before the start of this influence. Lyapunov’s approach to sustainability is normally used during the research of economic system sustainability and the detection of sustainable positions of some elements of the financial system (e.g. financial sustainability of banks or insurance companies). Taking into consideration the fact that financial system is open system with its exogenous and endogenous parameters are changing over time, we believe that the most appropriate approach needs to involve not only sustainability as the process of motion but also examine the positions of sustainable equilibrium. In this case, any

system’s development may be described with the help of phase space  $(x, \frac{d\varphi}{dt})$ , each point of which sets possible or current position of dynamic system. The point, in which the position of system remains unchanged over the time is the position of equilibrium. Practically, the sustainable positions of equilibrium attract the phase curves that describe the consequent positions of the system. If the system is located in the position of sustainable equilibrium and starts to experience shocks of different intensity, there definitely may be those that disrupt equilibrium and these distortions may cause substantial qualitative shifts in the system. In case of such changes appearance, system may adopt these transformations and remain qualitatively the same or transform its inner structure. If those changes are adopted by the system the further research is required to definitely trace the new trajectory of its motion, it doesn’t necessarily mean that the financial

system will repeat its trajectory precisely and it returns to the former equilibrium. Generally it may mean that shifts from equilibrium point are limited and every new equilibrium that system is reaching corresponds the appropriate list of shocks that caused these distortions. Respectively, in economic literature two characteristics of equilibrium are detected: dynamic and structural equilibrium (18, 19, p. 30, 20, p. 33-52).

### Conclusions

The developed approach of sustainable equilibrium determination is just another attempt to qualitatively detect those values of the parameters that probably influence the system most. Practically, we fully aware of the fact that the graphic presentation of the sustainable equilibrium positions is the most favorable one because may be easily analyzed and gives the full perception of the trajectory of the system at some moment, but this approach is highly limited on the ground of dimensions limitation. Supposing that the observer investigates one parameter that seems to be of peculiar importance for the system sustainability, first of all the ascertainment of the function should be carried out. On this stage different types of dependence may occur: in this case different forms of regression may be also applied.

### References:

1. Wachtel P. Growth and Finance: What Do We Know and How Do We Know It? / P. Wachtel // International Finance. – 2009. Vol. 4
2. Das U. Does Regulatory Governance Matter for Financial System Stability? An Empirical Analysis / IMF Working Paper N° 04/89 / U. Das, M. Quintyn, K. Chenard. -Washington D. C : IMF, 2004.
3. Cihak M. Do Central Banks Write on Financial Stability? / IMF Working Paper №9 06/163 / M. Cihak. - Washington. D. C. : IMF, 2006.
4. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett / GEI Newsletter Issue. - Cambridge, UK. - 1997. - № 6.
5. Davis Ph. A typology of financial instability // Financial Stability Report № 2 / Ph. Davis. - Wenen: Oesterreichische Nationalbank, 2002.
6. Ferguson R. Should financial stability be an explicit centra! Bank objective? / R. Ferguson // Monetary stability, financial stability and the business cycle: five views // BIS Papers N° 18. - Basel: BIS, 2003.
7. Levine, R. Finance and Growth: Theory and Evidence / R. Levine. – Handbook of Economic Growth / ed. by P. Aghion and Steven N. Durlauf, B. V. Elsevier. – 2005.- Vol. 1A.
8. Beck, T. Finance and the Sources of Growth / T. Beck, R. Levine, N. Loayza // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol. 58, October.
9. Calderon, C. The direction of causality between financial development and economic growth / C. Calderon, L. Liu // Journal of Development Economics. – 2003. - № 72.
10. Christopoulos, D. Financial development and economic growth: evidence from panel unit root and cointegration tests / D. Christopoulos, E. Tsionas // Journal of Development Economics. – 2004. – Vol. 73.
11. Lyapunov, A. M. 1992. The general problem of the stability of motion, translated by A. T. Fuller, London: Taylor & Francis. Reviewed in detail by M. C. Smith: Automatica 1995 vol.3(2), pp. 353–356
12. Pill, H. Financial Indicators and Financial Change in Africa and Asia / IMF Working Paper № 95/123 / H. Pill, M. Pradhan. – Washington D. C. : IMF, 1995.
13. Abiad, A. The Quality Effect: Does Financial Liberalization Improve the Allocation of Capital? / IMF Working Paper № 04/112 / A. Abiad, N. Oomes, K. Ueda. – Washington D. C. : IMF, 2004.
14. Townsend, R. Financial Deepening, Inequality, and Growth: A Model-Based Quantitative Evaluation / IMF Working Paper № 03/193 / R. Townsend, K. Ueda. – Washington D. C. : IMF, 2003.
15. Issing, O. 2003. Monetary and financial stability: is there a trade off? / O. Issing // Monetary stability, financial stability and the business cycle: five views // BIS Papers № 18. – Basel : BIS.
16. Oosterloo, S. 2004. Central banks and financial stability: a survey / S. Oosterloo, J. de Haan // Journal of Financial Stability. – № 1.
17. Schinasi, G. 2004. Defining Financial Stability / IMF Working Paper N 04/187 /G. Schinasi. - Washington D. C. : IMF.
18. Sordi, S. 2003. Financial Fragility and Economic Fluctuations: Numerical Simulations and Policy Implications / S. Sordi, A. Verceli / Conference on “Complex Behavior in Economics”, Aix en Provence, Marseilles, France.
19. Vercelli, A. Methodological foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas / A. Vercelli. – Cambridge GB: Cambridge Univ. Press.
20. Vercelli, A. Minsky, Keynes and structural instability of a sophisticated monetary economy / A. Vercelli // R. Bellofiore, P. Ferri. Financial Fragility and investment in the Capitalist Economy. The Economic Legacy of Human Minsky, Vol. 2. – Cheltenham, UK : Edward Elgar.

**Pavlenko O.P.,**

Phd of Economic Sciences,

**Dubrova N.P.**

Phd of Economic Sciences

*Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University, Ukraine*

## **FINANCIAL MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANKS ATTRACTED RESOURCES**

**Павленко О.П.,**

к.э.н., доцент,

**Дуброва Н.П.**

к.э.н., доцент

*Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет, Украина*

## **ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕНИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*The mechanism of financial management of borrowed funds of commercial banks is considered in this article. The analysis of the main performance indicators of the banking sector of Ukraine, the return on assets and capital of Ukrainian banking institutions are given. The elements of the deposit policy of commercial banks are investigated, the rates of differentiated standards for compulsory redundancy of funds are analyzed, as well as the mechanism for their formation by commercial banks.*

**Keywords:** *Financial management, borrowed resources, commercial bank.*

*В статье рассмотрен механизм финансового управления заемными средствами коммерческих банков. Дается анализ основных показателей эффективности деятельности банковского сектора Украины, рентабельности активов и капитала банковских учреждений Украины. Исследованы элементы депозитной политики коммерческими банками, проанализированы ставки дифференцированных нормативов обязательного резервирования средств, а также механизм их формирования коммерческими банками.*

**Ключевые слова:** *финансовое управление, заемные ресурсы, коммерческий банк.*

В сучасних умовах функціонування ринкової економіки слід відокремити основні проблеми банківської системи України. Тому виникає необхідність приділити найбільшу увагу подоланню кризових явищ, серед яких відбувається вплив ресурсів банківського сектору, погіршення якості кредитних портфелів та збиткова діяльність. Банківські ресурси є основою діяльності будь-якого банку. Це пояснюється тим, що від їх формування залежать масштаби його діяльності та обсяги отримуваних прибутків.

Окремі теоретичні та практичні аспекти, присвячені питанням формування залучених ресурсів, а також дослідженню закономірностей їх розвитку були розглянуті в наукових працях: Азаренкова Г.М., Васюренко О.В., Біленчука П.Д., Гудзя Т.П., Грушко В.І., Гладких Д., Довганя Ж.М., Заруби О.Д., Кротюка В., Лютого І.О., Орлюка О.П., Раєвського К.Є., Скорохода О.В., Коцовська Р.Н., Ричаківська В.І., Мороз А.М., Савлука М.І., Панова Г.С., Примостки Л.О., Пуховкіна М.Ф., Спіцина І.О., Стельмаха В.С., Шевченко Р. І. Але охоплені авторами дослідження в цьому напрямку потребують подальшого поглибленого вивчення.

Враховуючи банківську практику, в залежності від джерел створення, всі ресурси комерційних банків поділяються на власні, залучені та запозичені. Частка власного капіталу комерційного банку може займати невелику питому вагу у сукупному капіталі, а її загальноприйнята норма повинна бути не більше 8%. Така вимога обґрунтовується сферою банківської справи, при якій його діяльність пов'язана з використанням «чужих грошей», а власний капітал призначений для забезпечення інтересів вкладників і кредиторів банку, а також для покриття отриманих поточних збитків в ході банківської діяльності. Ресурсами комерційного банку виступає сукупність грошових коштів, що знаходяться у його розпорядженні і використовуються ним для виконання активних операцій. В економічній літературі, як правило, зустрічаються тотожні терміни «залучені кошти», «залучені ресурси», «залучений капітал», але кожен з них має свою специфіку. В наукових працях

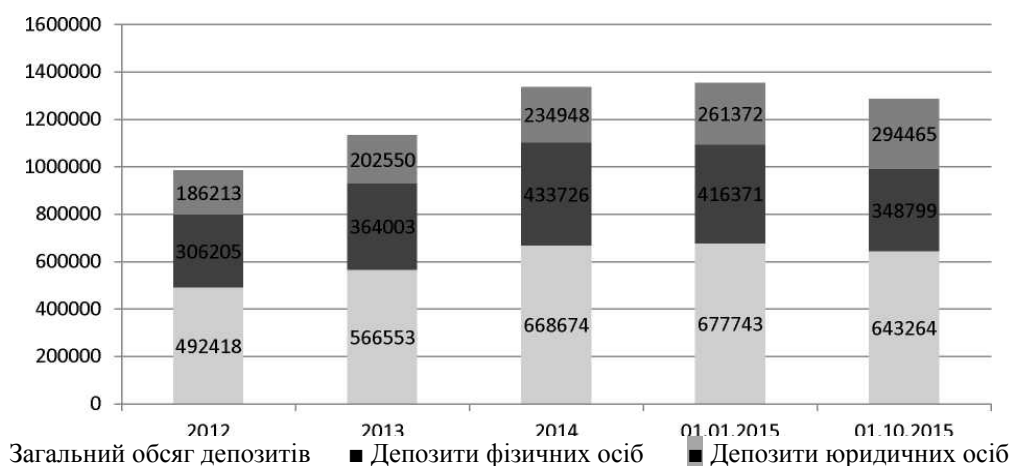
відомих вчених існують різні підходи до визначення терміну «банківські ресурси», як зазначає Ж. Довгань [1, с. 17] може визначатися за двома підходами. Залучені ресурси залишаються і досі найбільшою частиною пасивів банку, яка за своєю питомою вагою набагато перевищують його власні кошти. Фактично залучені ресурси становлять основне джерело формування ресурсів комерційного банку, які спрямовуються на проведення активних операцій. Варто зауважити, що залучені та запозичені кошти комерційного банку є платними ресурсами, ціна на які залежить від їх виду, суми, валюти та строку залучення(запозичення). Детальний аналіз портфеля депозитних коштів, як складового елемента цілісного, комплексного та всебічного аналізу складу залучених ресурсів в банківській діяльності, тісно пов'язаний з необхідною передумовою підготовки та прийняття оптимальних управлінських рішень. Тлумачення терміну «залучені ресерси» пов'язано з можливим накопичення коштів або ресурсів в грошовій формі з метою довгострокового обертання.

На світовому фінансовому ринку частка залучених ресурсів в структурі пасивів складає від 60 % до 80 %. В Україні навпаки, частка строкових депозитів у загальній структурі депозитних ресурсів галузі складає 53,4%, при цьому у структурі депозитів таких системних банків, як, зокрема, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» суттєво переважають кошти до запитання (біля 80% загального обсягу депозитів юридичних осіб).

В основі визначення депозитних ставок закладено формування базової ринкової ставки, яка показує той мінімальний рівень дохідності, що задовольнить інвестора у разі вкладення власних коштів у конкретний банк. Таким чином, на рівень базової депозитної ставки здійснюють вплив такі основні фактори: реальні темпи економічного зростання в країні; очікуваний рівень інфляції впродовж періоду вкладання коштів; ризик неповернення коштів, що пов'язується з конкретною банківською установою.

На нашу думку, доцільно проаналізувати розподіл депозитів за секторами економіки, щоб сформуванати уявлення про ефективність ведення депозитної політики, яка буде безпосередньо задовольняти переважну більшість клієнтів. Так, депозити домашніх господарств, що є відображенням вкладів фізичних осіб, станом на III квартал 2015 року становили 348,8 млрд. грн. (54,2 %) усіх депозитів банківської системи. Для порівняння, депозити юридичних осіб в депозитному портфелі банків складають 294,5 млрд. грн. (45,8 %) депозитного портфеля.

Збільшення частки витрат на обслуговування поточних рахунків в ресурсній базі скорочує процентні витрати і знижує витратність ресурсів у цілому, тому що є найдешевшим. Але зміни залишку депозитів до запитання важко спрогнозувати, і цей вид ресурсів є найбільш нестабільним елементом.

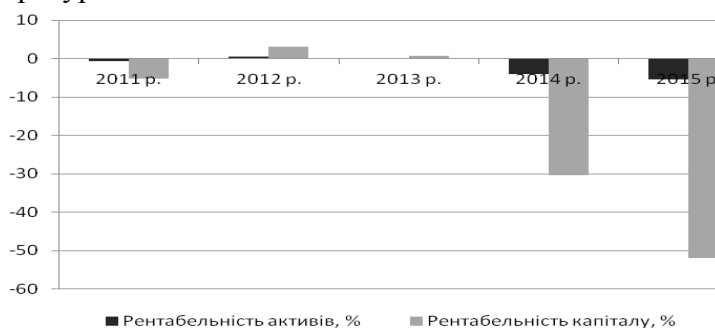


**Рис. 1. Динаміка загального обсягу депозитів фізичних і юридичних осіб в Україні за 2012-2015 рр.**

Висока їх частка значно знижує ліквідність банку. Як свідчить практика, оптимальний рівень депозитів до запитання в ресурсній базі має бути в межах 30 %. Динаміка обсягів депозитних ресурсів банківських установ України впродовж 2012-2015 р. наведена на рис. 1.

Так, середньозважена відсоткова ставка за вкладками фізичних осіб у вересні 2015 року становила 13,9% річних, а за депозитами юридичних осіб – 7,6%. Така різниця спричинює відмінність структури за строками залучення депозитів. Станом на початок 2015 р. в структурі депозитного портфелю переважають строкові депозити, що складають 350,5 млрд. грн. (54,5 %), тоді як поточні депозити становлять 292,7 млрд. грн. (45,5 %). З початку 2015 року частка строкових депозитів зросла, а поточних зменшилася на 7,7 процентних пункти через відновлення довіри до банків. Основну частину строкових депозитів (260,7 млрд. грн.) банки залучають у населення.

Для запобігання впливу депозитів банки збільшували вартість залучення клієнтських коштів. Середньозважена процентна ставка за новими депозитами в звітному році порівняно з минулим роком зросла на 1.0 процентний пункт, а це склало 10,5% річних, що було зумовлено її збільшенням протягом перших семи місяців. Водночас підвищення процентних ставок за депозитами клієнтів стримувалось обсягами та вартістю активних операцій банків. Зміна вартості депозитів упродовж року визначалася динамікою процентних ставок у національній валюті. Середньозважена процентна ставка за новими депозитами, залученими в національній валюті, становила 11,9% річних, в іноземній – 6,7%. Ефективність формування ресурсної бази банку багато в чому залежить від раціонального поєднання трьох факторів: стабільності (стійкості), вартості та строковості. Розглянемо переваги та недоліки окремих складових ресурсної бази.



**Рис.2. Динаміка показників рентабельності банківського сектору України**

Аналіз основних показників діяльності банківського сектору України показав негативні зміни, а саме: кількість діючих банків протягом 2011-2015 рр. знизилась на 59. Кількість банків з іноземним капіталом також скоротилась на 12. Разом з тим зросла частка іноземного капіталу на 1,4 відсоткових пункти. Вартість активів збільшилась на 200,1 млрд.грн., а їх частка в структурі ВВП стала меншою на 17,6 відсоткових пункти.

Частка депозитів у ВВП зменшилась на 1,7 відсотковий пункт, а питома вага кредитів – на 11,6 в.п. Вартість капіталу банківських установ зменшилась в 2015 році на 51,8 млрд.грн. порівняно з 2011 роком. Адекватність регулятивного капіталу знизилась в дослідженому періоді на 6,16. Рентабельність активів та капіталу банків також стала меншою на 4,7 в.п. і 46,64 в.п. відповідно. Покращення основних показників ефективності діяльності банківських установ відбулось тільки за рахунок курсової переоцінки активів та зобов'язань комерційних банків через підвищення курсу іноземних валют до гривні [3].

В результаті аналізу механізму формування ресурсної бази комерційного банку в сучасних умовах, зокрема структури залучених ресурсів, відзначимо наступні висновки: залучені ресурси банку класифікуються за кількома ознаками, зокрема джерелами надходження, строком, ризикованістю, доходністю тощо; управління ресурсами, що залучені у діяльність банківських установ України, проводиться як на макрорівні (адміністративні методи), так і на мікрорівні (економічні методи комерційних банків); для підвищення ефективності депозитної політики банків, основою для якої є процентна



політика Національного банку України, необхідним є зниження впливу курсу іноземної валюти на національну економіку та підвищення ступеню розвиненості фінансового ринку.

Проведені дослідження дозволяють здійснити провадження наступних пропозицій і рекомендацій: необхідно зосередити увагу банківських установ на доцільності оптимальної структури обсягів залучених коштів з врахуванням максимального рівня досягнення рентабельності в роботі комерційного банку. звернути увагу акціонерів комерційних банків на необхідність оптимальної структури капіталу і зобов'язань.

#### **Литература:**

1. Довгань Ж.М. Ресурси комерційного банку: формування та управління: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Ж.М. Довгань; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
2. Аналітичний огляд банків України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://bankorgafo.com/ubqrdf>.
3. Офіційний сайт Національного банку України / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Шевцова М.Ю., Бурчак Г.Е. Оптимізація формування ресурсної бази банку / М.Ю.Шевцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2011. – Вип. 5(3). – С.161-170.

#### **Pikhotskyi V. F.**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Honored Economist of Ukraine,  
*Territorial Administration Accounting Chamber of Ukraine in Lviv, Volyn, Rivne, Ternopil,  
Ivano-Frankivsk and Zakarpattia regions*

#### **NATURE AND AUDIT MISSION IN MODERN SOCIETY**

#### **Піхоцький В. Ф.**

доктор економічних наук, доцент, Заслужений економіст України,  
*територіальне управління Рахункової палати України по Львівській, Волинській, Рівненській,  
Тернопільській, Івано-Франківській та Закарпатській областях*

#### **СУТНІСТЬ ТА МІСІЯ АУДИТУ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ**

*In the article author examined current state, the nature and mission of the audit. Deals with the interpretation of international independent audit, types, content and purpose of the audit, comparison of external and internal audit. The directions of independent audit in the modern economic system of Ukraine.*

**Keywords:** *audit, external audit and internal financial reporting.*

*У статті автором досліджено сучасний стан, сутність та місію аудиту. Висвітлено міжнародне трактування незалежного аудиту, види, зміст та мету аудиту, порівняння зовнішнього та внутрішнього аудиту. Визначено напрями розвитку незалежного аудиту в сучасній економічній системі України.*

**Ключові слова:** *аудит, зовнішній та внутрішній аудит, фінансова звітність.*

В період ринкових перетворень економіка потребує нових форм контролю за якістю бухгалтерського обліку та достовірністю інформації у фінансовій звітності про діяльність підприємств, однією з яких є аудит. Історія аудиту свідчить, що його розвиток обумовлений розподілом інтересів адміністрації підприємства та інвесторів.

Відповідно, на міжнародному рівні в умовах ринкової економіки розширюються напрямки аудиторської діяльності. З'явився правовий, екологічний, незалежний, управлінський аудит та інші. Але необхідно відмітити, що більшість понять аудиту залишаються на початковому рівні розвитку.

Разом з тим, в міжнародній літературі та практиці немає однозначного визначення поняття терміну аудиту. Цей термін походить від латинського слова «Audit», що в перекладі означає «той, що слухає».

Еволюція розуміння і трактування поняття аудиту виділила три стадії його розвитку: підтверджувальний, системноорієнтований і стадія аудиту, який ґрунтується на ризику.

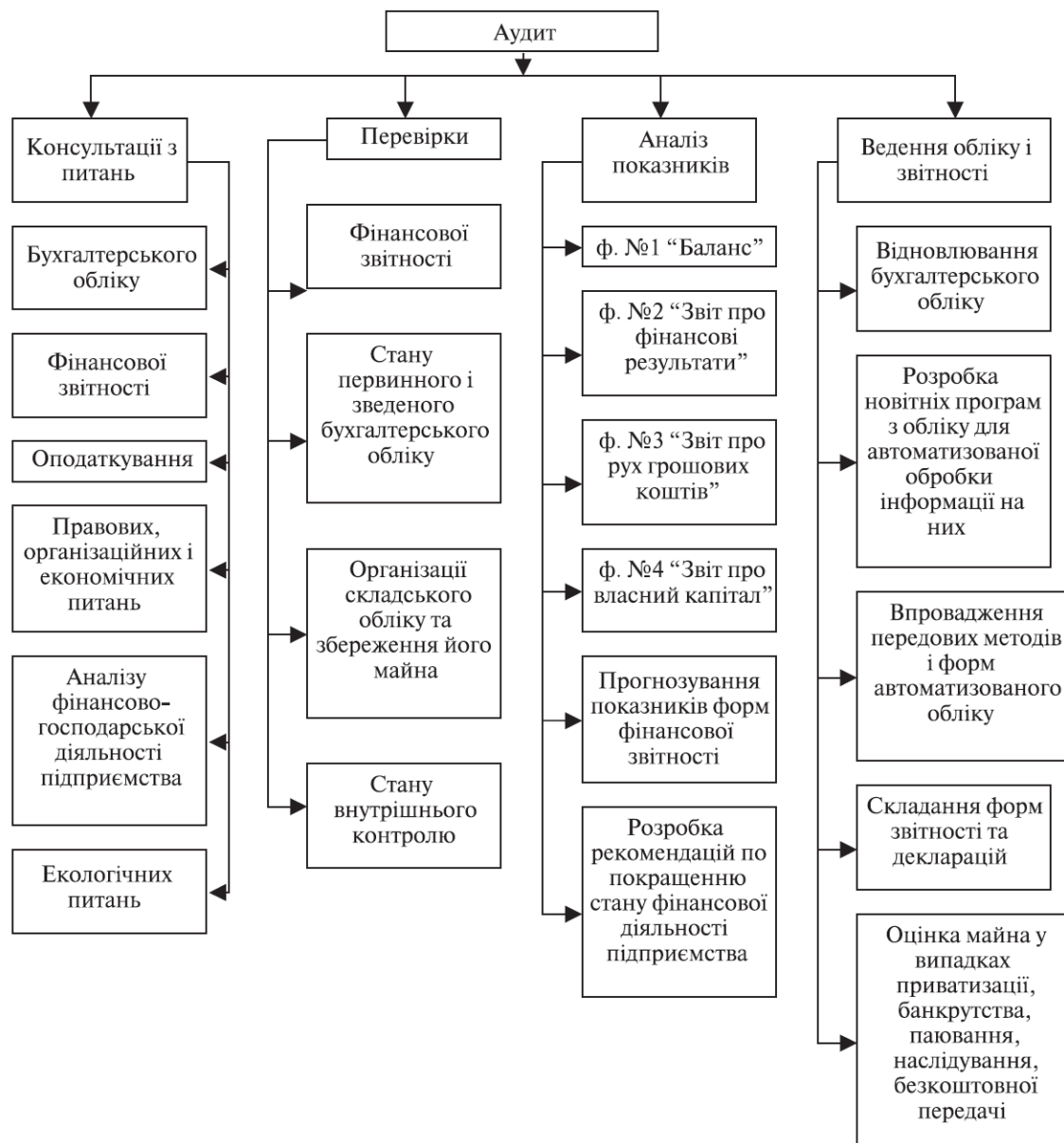
Аналізуючи результати досліджень науковців і практику життя можна навести зміст і мету стадій аудиту (таб. 1).

На нашу думку, аудит – це необхідна, своєрідна експертиза бізнесу, фінансово господарської діяльності суб’єктів господарювання, за допомогою якої визначаються критерії достовірності показників фінансової звітності і ведення обліку та аналізу.

Таблиця 1

**Зміст і мета на стадіях розвитку аудиту**

Стадія аудиту	Зміст	Мета
Підтверджувальний аудит	передбачає також перевірку і підтвердження аудитором кожної господарської операції, документів та реєстрів бухгалтерського обліку	метою є запобігання і виявлення помилок, зловживань, шахрайства
Системноорієнтований аудит	передбачає нагляд за системами, що контролюють господарські операції	основною метою є підтвердження достовірності фінансової звітності
Аудит, що ґрунтується на ризику	вид аудиту, за якого перевірка здійснюється вибірково з урахуванням особливих умов функціонування підприємства, його «вузьких місць»	Визначення умов виникнення і наслідків від помилок і недостовірності фінансової звітності



**Рис. 1. Елементи визначення аудиту**

Трактування відмінностей визначень аудиту згідно з нормативними документами України і професійних організацій США, Великобританії, інших зарубіжних країн,

Міжнародних норм аудиту, а також науковців практиків з аудиту дає можливість з'ясувати зміст основних елементів визначення аудиту фінансової звітності, бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності підприємств різних форм власності як за загальною міжнародною практикою, так і за законодавством України.

Основні елементи визначення аудиторської діяльності мають такий вигляд (рис. 1).

Міжнародні стандарти обліку і аудиту головною метою звітності визначають не формальне дотримання вимог облікових стандартів, а розкриття їх економічного змісту. Але в конкретних ситуаціях звітність, складена з відхиленням від цих вимог, розглядається як правильна і об'єктивна [1; с. 3].

У країнах з традиціями державного регулювання бухгалтерського обліку критерії достовірності фінансової звітності пов'язуються стосовно формального дотримання вимог, що встановлені державою, але вони орієнтовані на потреби інвестора.

Згадані розбіжності у законодавчих актах трактування мети, об'єкта та суб'єкта аудиту і критерію достовірності інформації не сприяють більшому розумінню ролі і призначенню аудиту, а навпаки знижують цінність і якість професійних нормативів, не дають можливості чітко визначитись у принципових засадах аудиторської діяльності, тому потребують термінового дослідження і вдосконалення.

Зокрема, аналізуючи практику аудиту слід відмітити, що за формою й метою здійснення аудиту розрізняють зовнішній та внутрішній аудит. Основна різниця між ними полягає в тому, що внутрішній аудит проводиться всередині самої організації за вимогою та з ініціативи її керівництва аудитором, який працює в самій організації. Тому в виконанні своїх функцій він тією чи іншою мірою є залежним від керівництва підприємства. Внутрішній аудит можна розглядати як невід'ємну частину загальної системи контролю, який відповідно до міжнародного нормативу "Використання результатів роботи внутрішнього аудиту" здійснюється за такими напрямками (функціями):

- аналіз системи обліку та внутрішнього контролю;
- вивчення бухгалтерської (фінансової) та оперативної інформації (за окремими статтями та ін.);
- вивчення економічної ефективності управлінських рішень на різних рівнях господарювання;
- аналіз адекватності політики у сфері менеджменту;
- оцінка якості інформації;
- розробка проектів управлінських рішень;
- проведення стратегічного (перспективного) аналізу;
- розробка фінансових прогнозів.

Загалом напрямки, за якими здійснюється внутрішній аудит, свідчать про його виняткову важливість для підприємств. Формування та розвиток внутрішнього аудиту є найважливішим завданням фірм. Внутрішній аудит має обов'язковий характер.

Крім цього слід відмітити, що разом із внутрішнім аудитом надзвичайно поширений зовнішній аудит, який проводять окремі аудиторські фірми. Метою та завданням зовнішнього аудиту є оцінка і підтвердження достовірності фінансової звітності підприємства. У процесі аудиторської перевірки зовнішній аудит, звичайно, дуже схожий з прийомами й методами, які застосовуються внутрішніми аудиторами та з їхніми оцінками. При цьому зовнішні аудитори не обмежуються питаннями підтвердження фінансової звітності, а оцінюють діяльність усіх систем підприємства.

Зокрема, зовнішній аудит може бути добровільним (ініціативним), коли він проводиться за ініціативи зацікавленої сторони, та обов'язковим, коли передбачений законом. Відповідно до Законів України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 р. № 3125-ХП, "Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону України про аудиторську діяльність" від 14 березня 1995 р. № 81/95-ВР, Постановою Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону

України "Про аудиторську діяльність" від 14 березня 1995 р. № 81/95-ВР" [2 - 4] проведення аудиту є обов'язковим для:

- перевірки фінансового стану засновників комерційних банків, підприємств з іноземними інвестиціями, акціонерних товариств, холдингових компаній, інвестиційних фондів, довірчих товариств та інших фінансових посередників;

- емітентів цінних паперів;

- державних підприємств у разі здачі в оренду цілих майнових комплексів, приватизації, корпоратизації та інших змін форм власності;

- порушення питання про визнання неплатоспроможності або банкрутства.

Згідно із Законом України "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України" від 14 березня 1995 р. № 90/ 95-ВР зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [5], проведення аудиту є обов'язковим також з метою підтвердження:

- достовірності та повноти ліквідаційного балансу, за винятком організацій, що повністю утримуються за рахунок бюджету і не займаються підприємницькою діяльністю;

- достовірності та повноти фінансової звітності підприємств, за винятком товариств з річним господарським оборотом, що не перевищує двісті п'ятдесят неоподатковуваних мінімумів;

- достовірності та повноти ліквідаційного балансу, за винятком товариств з річним господарським оборотом, що не перевищує двісті п'ятдесят неоподатковуваних мінімумів;

- достовірності та повноти бухгалтерського балансу та іншої інформації про фінансове і майнове становище боржника незалежно від підстав, за якими порушено справу;

- фінансового стану засновників (крім фізичних осіб) довірчих товариств щодо їх спроможності здійснити відповідні внески до статутного фонду іншого підприємства;

- достовірності та повноти річного балансу і звітності довірчих товариств;

- фінансового стану засновників (українських юридичних осіб) підприємств з іноземними інвестиціями щодо їх спроможності здійснити відповідні внески до статутного фонду підприємства;

- фінансового стану засновників (учасників) страховика щодо їх спроможності здійснити відповідні внески до статутного фонду страхової компанії;

- достовірності та повноти річного балансу і звітності страховика;

- довідки про фінансовий стан засновників страховика.

Обов'язковий аудит може бути організований також за рішенням суду або слідчих органів,

Разом з тим, на основі вивчення функцій внутрішнього та зовнішнього аудиту, їх співставлення і узагальнення можна визначити різницю між ними та оцінити значення кожного з них для становлення та розвитку системи фінансового контролю. Основна різниця полягає в тому, що внутрішній аудит спрямований на надання допомоги менеджерам у здійсненні ними контролюючих функцій, тоді як зовнішній аудит може бути використаний також в інтересах сторонніх відносно підприємства груп. Можна сказати, що функції цих двох видів контролю доповнюють одна одну і водночас використовуються з різними цілями.

Процес переходу України до ринкової економіки тісно пов'язаний з необхідністю удосконалення фінансово-економічного контролю і аудиту та обґрунтування його функціональних основ.

Сьогодні, як ніколи в умовах ринкового механізму, який забезпечує свободу підприємництва поряд із законодавчим закріпленням гарантій захисту всіх форм власності, що сприяє широкому залученню іноземних інвестицій в українську економіку і розвитку фондового ринку з одного боку та зростанню негативних процесів в економіці і політиці з іншого, вставляються особливі вимоги до важливих елементів такого механізму як фінансово-економічний контроль та аудит.

Розвиток контролю господарської діяльності пов'язаний з виникненням господарського обліку. Так у Стародавньому Єгипті в 3 - 2 тисячолітті до н. е. через кожні два роки проводилася інвентаризація рухомого і нерухомого майна. В Іудеї облік поєднувався з незалежним контролем. Про це у Біблії зберігся вислів царя Соломона щодо тих, хто постійно перебував у торгових відносинах: підраховуй і оцінюй, що даєш, і що отримуєш — запиши. Першими користувачами облікової інформації були рабовласники. Прагнучи, щоб управляючі їхнім майном забезпечували отримання якнайбільших доходів, не приховували їх і не розкрадали, власники, які їх наймали, призначали контролерів, які вислуховували звіти управляючих. На державному рівні створювалися спеціальні органи, які контролювали збір податків та державні витрати. Цей вид контролю набув особливого значення при виникненні капіталістичного способу виробництва. На цьому етапі він відокремлюється від виконавчої влади і приймає форму державного контролю. З подальшим розвитком капіталістичного способу виробництва зростає роль податкової системи держав. Для вирішення колізій між податковими органами та управляючими, які представляли інтереси власників, державного контролю було недостатньо, адже він захищав лише інтереси держави, і тому виникає потреба в незалежному контролі, який отримав назву *аудит* (від лат. *Audit* — слухати).

Таким чином, за історіографічними джерелами можна стверджувати, що аудит як незалежний фінансово-економічний контроль має багатовіковий період розвитку.

Розмежування функцій та інтересів між власниками і менеджерами стало могутнім поштовхом у розвитку аудиту стало. Для того, щоб запобігти зловживанням, приховуванню витрат і доходів, неправильному розподілу прибутків, навмисному їх присвоєнню найманими менеджерами, власник мусив вдаватися до перевірки фінансової звітності незалежним аудитором.

Як свідчить практика, традиційно аудит фінансової звітності здійснювався раз на рік по закінченню звітного періоду, тобто в першій половині року. Друга майже була вільною. І тому аудитори, як висококваліфіковані фахівці, виконували різні послуги для клієнтів: оцінка об'єктів при їх продажу, ліквідації, підготовка фінансової звітності тощо. Це був власне не аудит, а роботи, супутні йому. Подальший розвиток капіталістичного способу виробництва вимагав значних капіталовкладень. Це призвело до створення акціонерних компаній зі значним статутним капіталом. Результатом створення акціонерних компаній стало зіткнення інтересів акціонерів-власників з іншими контрагентами. Виникла спільність інтересів між власниками і майбутніми інвесторами, банками, біржами, постачальниками, покупцями тощо. Отже причинами становлення і подальшого розвитку аудиту були не тільки розмежування функцій і інтересів, але й їх спільність.

Поряд з цим, на території України у складі царської Росії вже в 1811 році існував державний контроль в особі державного контролера, який входив до Ради міністрів на правах міністра та губернських контрольних палат на місцях. Незалежна аудиторська діяльність не знайшла поширення. В радянські часи в Україні функціонував лише державний контроль, який здійснювало Міністерство державного контролю УРСР, а згодом Комітет народного контролю УРСР, а також відомчі органи контролю (контрольно-ревізійні управління міністерств і відомств). Нові умови господарювання, що формуються в Україні, зараз об'єктивно зумовили необхідність розвитку незалежного аудиту (табл. 2).

Збільшена зацікавленість і потреба користувачів фінансової звітності в експертній оцінці її достовірності, так як показники фінансової звітності використовуються для прийняття управлінських рішень, що обумовлює економічну необхідність у аудиті. Усі, хто бажав взаємодіяти з економічним суб'єктом, а також вже брав участь в його діяльності, були зацікавлені в отриманні якісної інформації. Користувачі фінансової звітності (табл. 3.) самостійно не можуть перевірити достовірність її показників в зв'язку з відсутністю доступу до відповідних відомостей, спеціальних знань, проте залежність наслідків прийнятих рішень від якості використовуваної інформації може бути значна.

**Користувачі фінансових звітів та інформаційні потреби**

№ з/п	Основні користувачі інформації фінансових звітів	Інформаційні потреби
1	Органи державного управління	1.Формування макроекономічних показників 2.Контроль за ефективністю використання цільових державних коштів 3.Оцінка якості управління держаним підприємством
2	Власники, учасники, інвестори	1.Участь в капіталі підприємства 2.Придбання або продаж цінних паперів 3.Оцінка якості управління 4.Отримання інформації про фінансові результати підприємства та їх використання і метою отримання дивідендів
3	Керівництво підприємства	1.Прийняття управлінських рішень стосовно здійснення господарської діяльності та її регулювання 2.Своєчасне виявлення негативних тенденцій розвитку та розробка заходів щодо їх ліквідації
4	Робітники підприємства	1.Оцінка здатності підприємства своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями 2.Забезпечення зобов'язань підприємства перед робітниками
5	Інші кредитори (банки, постачальники тощо)	1.Забезпечення зобов'язань підприємства 2.Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання

Всі ці передумови привели до виникнення суспільної потреби в послугах незалежних експертів, спочатку до аудиторів пред'являли вимоги незалежності та об'єктивності. В даний час вони повинні мати відповідну підготовку, кваліфікацію, досвід, дозвіл на право здійснення таких послуг.

Таблиця 3

**Зацікавлені користувачі фінансової звітності**

Користувач інформації	Основні питання користувачів
Інвестори та їх представники	Ризиковість та дохідність можливих або здійснених ними інвестицій
Робітники та їх представники	Стабільність та прибутковість організації; її здатність гарантувати оплату праці і збереження робочих місць
Кредитори	Своєчасність погашення наданих кредитів і виплати відсотків
Постачальники і підрядчики	Своєчасна виплата в терміни належних сум
Покупці і замовники	Продовження роботи організації
Органи влади	Здійснення покладених на них функцій: щодо розподілу ресурсів, регулювання народного господарства, розробки і реалізації загальнодержавної політики, ведення статистичного нагляду
Громадськість в цілому	Роль і вклад організації у підвищення добробут суспільства на місцевому, регіональному, федеральному рівнях
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників Контроль за ефективністю використання цільових державних коштів Оцінка якості управління держаним підприємством
Власники, учасники, інвестори	Участь в капіталі підприємства Придбання або продаж цінних паперів Оцінка якості управління Отримання інформації про фінансові результати підприємства та їх використання і метою отримання дивідендів
Керівництво підприємства	Прийняття управлінських рішень стосовно здійснення господарської діяльності та її регулювання Своєчасне виявлення негативних тенденцій розвитку та розробка заходів щодо їх ліквідації
Робітники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями Забезпечення зобов'язань підприємства перед робітниками
Інші кредитори (банки, постачальники тощо)	Забезпечення зобов'язань підприємства Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання

На практиці у найбільш розвинутих країнах проводять фінансовий, операційний аудит, аудит на відповідність законодавству, спеціальний аудит (роботи по атестації). Види аудиторських робіт, яким віддається перевага в Україні, відрізняються від зарубіжних (табл. 4.). Це пов'язано з тим, що виникнення і становлення аудиту в нашій країні істотно відрізняється від таких же процесів за кордоном, зокрема, за цілями:

Таблиця 4

**Види аудиту за цілями**

Найменування роботи	Зміст роботи
Фінансовий аудит	Перевірка фінансових коштів, дотримання принципів і вимог ведення бухгалтерського обліку
Операційний аудит	Перевірка будь-якої частинно процедур і методів функціонування господарської системи для оцінки продуктивності і ефективності
Аудит на відповідність законодавству	Перевірка дотримання законодавства, правил, стандартів, які впливають на результати операції, показники фінансової звітності
Спеціальний аудит (роботи по атестації)	Перевірка для складання офіційного висновку відносно надійності інформації, що подається іншій стороні.
Аудит фінансової (бухгалтерської) звітності	Перевірка фінансової (бухгалтерської) звітності для оцінки ступеню її достовірності
Податковий аудит	Перевірка на відповідність податковому законодавству
Аудит на відповідність вимогам	Аналіз певної фінансової або господарської діяльності суб'єкту для визначення її відповідності прописаним умовам, правил або законам
Ціновий аудит	Перевірка обґрунтованості встановлення ціни на замовлення
Аудит господарської діяльності	Систематичний аналіз господарської діяльності організації, що проводиться для певних цілей
Спеціальний (екологічний, операційний і ін. аудит)	Перевірка конкретних аспектів діяльності особи, дотримання певних процедур, норм і правил
Управлінський (Виробничий) аудит	Перевірка організації та управління підприємством, а також використання всіх видів ресурсів

Одночасно розглянемо аудит за метою та завданнями (табл. 5).

Таблиця 5

**Мета та завдання за видами аудиту**

Вид аудиту	Мета	Завдання
Фінансовий аудит	Формування думки про використання фінансових коштів, про дотримання принципів і вимог ведення бухгалтерського обліку	Збір достатніх належних аудиторських доказів для перевірки використання фінансових засобів, дотримання принципів і вимог ведення бухгалтерського обліку
Операційний аудит	Оцінка продуктивності, ефективності процедур і методів функціонування господарської системи.	Збір надійних і достатніх аудиторських доказів для оцінки застосовуваних процедур і методів в процесі фінансово-господарської діяльності.
Аудит на відповідність законодавству	Формування думки про відповідність діяльності перевіреної особи, проведених операцій вимогам чинних нормативних актів.	Збір достатніх, належних аудиторських доказів про дотримання вимог чинного законодавства в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності економічним суб'єктом.
Спеціальний аудит (роботи по атестації)	Формування думки про достовірність інформації, наданої для атестації, і її відповідності чинним нормативним актам	Збір достатніх належних аудиторських доказів для формування об'єктивної думки про ступінь достовірності наказам Міністерства освіти України інформації
Аудит фінансової (бухгалтерської) звітності	Висловлювання думки про достовірність фінансової (бухгалтерської) звітності осіб і відповідності порядку ведення бухгалтерського обліку законодавству України	Збір достатніх та належних аудиторських доказів для перевірки у всіх аспектах достовірності фінансової (бухгалтерської) звітності, відповідності порядку ведення бухгалтерського обліку законодавству України
Податковий аудит	Встановлення достовірності податкових декларацій, дотримання вимог	Збір аудиторських доказів для перевірки дотримання податкового законодавства

	податкового законодавства України.	економічним суб'єктом у системі бухгалтерського і податкового обліків, достовірності податкових декларацій.
Спеціальний (екологічний, операційний і ін. аудит)	Формування думки про достовірність інформації, наданої для атестації, і її відповідності чинним нормативним актам	Перевірка конкретних аспектів діяльності суб'єкту, дотримання певних процедур, норм і правил
Управлінський (виробничий) аудит	Формування думки про доцільність використання всіх видів ресурсів, функціонування управлінських систем (організаційної, адміністративної).	Збір достатніх належних аудиторських доказів, що підтверджують або що не підтверджують ефективність, продуктивність, раціональність використання ресурсів

Відповідно, зміст аудиту, його схожість і відмінність з іншими формами контролю розглядається при вивченні видів аудиту (табл. 6.). У теорії і практиці аудиту розрізняють поняття «види аудиту» і «види аудиторських послуг».

Таблиця 6

### Класифікація аудиту

Ознака	Вид аудиту
За категоріями аудиторів	- незалежний - державний - внутрішній
За законодавством	- обов'язковий - ініціативний
За частотою проведення	- початковий - повторюваний (узгоджений)
За метою	- фінансовий - операційний - на відповідність законодавству - спеціальний (роботи по атестації) - фінансової (бухгалтерської) звітності - податковий - управлінський і т.д.
За спрямованістю	- загальний - банківський - страхових організацій інвестиційних інститутів, позабюджетних фондів

У вітчизняній літературі зустрічається класифікація аудиту не за категоріями аудиторів, а по відношенню до організаційної структури. За цією ознакою розрізняють зовнішній і внутрішній аудит.

Зовнішній аудит являє собою діяльність по перевірці фінансово-господарського функціонування особи.

Внутрішній аудит - це організована на економічному суб'єкті в інтересах його власників і регламентована його внутрішніми документами система контролю за дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та надійністю функціонування системи внутрішнього контролю. До інститутів внутрішнього аудиту відносяться призначаються власниками економічного суб'єкта ревізори, ревізійні комісії, внутрішні аудитори або групи внутрішніх аудиторів [6].

При певних умовах договору щодо конкретної організації аудиторська фірма стає внутрішнім аудитором. У зв'язку з цим виникає необхідність розглянути подібність і різницю зовнішнього і внутрішнього аудиту (табл. 7).

Таким чином, зростання конституційної значущості аудиту в суспільно-господарському та соціально-політичному житті нації зумовлена кількома чинниками.

Зокрема, з одного боку, гарантії непорушності приватної власності є базисом громадянського суспільства. Тому сучасна суспільна та державна значущість аудиту обумовлена передусім теперішніми особливостями приватизації.



**Порівняльна характеристика зовнішнього і внутрішнього аудиту**

Фактор	Зовнішній	Внутрішній
Регулювання	Держава	Орган управління, керівництво
Статус	Незалежність від тих, кого перевіряють	Складається в структурі управління
Мета	Формування думки про достовірності звітності	Ефективність функціонування системи внутрішнього контролю
Обсяг робіт	Договір	Положення комісії, відділу, посадова інструкція
Постановка завдань	Визначається договором між особою і аудиторською фірмою	Визначається керівництвом виходячи з потреб управління
Засоби	Визначаються аудиторськими стандартами	Вибираються самостійно
Вид діяльності	Підприємницька	Виконавська
Організація роботи	Визначається аудитором самостійно, виходячи з аудиторських стандартів	Виконання конкретних завдань керівництва
Взаємовідносини	Рівноправне партнерство, незалежність	Підпорядкованість керівництву організації, залежність від нього
Кваліфікація	Регламентується державою	Визначається на розсуд керівництва підприємства
Фактор	Зовнішній	Внутрішній
Оплата	Оплата наданих послуг за договором	Нарахування заробітної плати за штатним розкладом
Відповідальність	Перед клієнтами, третіми особи відповідно до законодавства	Перед керівництвом за виконання своїх обов'язків
Методи	Методи можуть бути однаковими при вирішенні однакових завдань	
Звітність	Аудиторський висновок додається до фінансової звітності	Перед керівництвом

Адже її об'єктами стають вже не окремі промислові, сільськогосподарські, транспортні, торговельні та інші підприємства, а такі стратегічно визначальні блага, сектори та галузі, як земля України з унікальною концентрацією чорноземів, природних, рекреаційних та інших ресурсів, її надра з рідкісними корисними копалинами, а також неприватизовані частки держави у корпоративних правах власності на магістральні трубопроводи, що проходить через територію України, об'єкти паливно-енергетичного, агропромислового, металургійного, хімічного, машинобудівного та іншого комплексів.

Разом з тим, з іншого боку, зростання значущості аудиту зумовлено й тим, що законодавчі акти, які врегульовують здійснення державного контролю, не завжди передбачають його спрямування на захист інтересів власників. Вважаємо, що захист цих інтересів має здійснюватися українськими, а не іноземними аудиторами, оскільки відповідно до об'єктивних принципів менеджменту не може бути стійкою система, що покладається лише на зовнішні управлінські чинники, які неспроможні забезпечувати її саморегулювання.

Виходячи з викладеного, дедалі невідкладнішим є інкорпороване вбудування незалежного та державного фінансового аудиту в інфраструктуру контролю, здійсненого у загальнодержавних масштабах. Розбудова цієї інфраструктури має спиратися на досвід становлення аудиту і сприяти його розвитку.

### Література:

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О.В.Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В.Гик, Т.Ц.Шарашидзе, Л.Й.Юрківська, С.О.Кульков.—К.: ТОВ «ТАМЦАУ «СТАТУС».— 1028 с.
2. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ.
3. Закон України "Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону України про аудиторську діяльність" від 14.03.1995 р. № 81/95-ВР.
4. Постанова Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про внесення змін і доповнень до статті 10 Закону України "Про аудиторську діяльність" від 14.03.1995 р. № 81/95-ВР"
5. Закон України "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України" від 14.03.1995 р. № 90/95-ВР.
6. Перечень терминов, используемых в ПСАД. Утвержден Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ //Аудиторские ведомости. 1997. № 6

## 6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

**Gavrilenko N. V.,**

PhD, associate professor of department «Accounting and analysis»

**Gryshchenko O. V.**

PhD, associate professor of department «Accounting and analysis»

*Pervomaisk Polytechnic Institute National University of Shipbuilding, Ukraine*

### INTRODUCTION OF ACCOUNTING AT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN UKRAINIAN: ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL ASPECTS

**Гавриленко Н. В.,**

к.е.н., доцент кафедри Обліку і економічного аналізу

**Грищенко О. В.**

к.е.н., доцент кафедри Обліку і економічного аналізу

*Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*

### ПОСТАНОВКА ОБЛІКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

*When analyzing the experience of introduction of management accounting at small and medium enterprises in Russia, often the most attention is given to the problems caused by implementation of information systems, and the organizational and managerial aspects of the process drop out of consideration. In the article, the most common problems resulting from a company's organizational structure and caused by the human factor.*

**Keywords:** *introduction of accounting, small and medium enterprises, organizational structure, accounting policy, managing costs.*

*При анализе опыта постановки управленческого учета на малых и средних предприятиях в России зачастую основное внимание уделяется проблемам, связанным с внедрением информационных систем, и организационно-управленческий аспект процесса выпадает из рассмотрения. В статье проанализированы наиболее распространенные проблемы, вытекающие из существующей организационной структуры компании и обусловленные человеческим фактором.*

**Ключеві слова:** *постановка обліку, малі і середні підприємства, організаційна структура, облікова політика, управління витратами*

Сучасна облікова система підприємств України, в тому числі малих, представлена трьома складовими: фінансовим, податковим і управлінським обліком. Відмінні аспекти діяльності СМП, які проявляються в обмеженій кількості працівників бухгалтерії та відсутності кваліфікованих економістів обумовлює необхідність застосування облікової системи, що сприяє вирішенню цілей і завдань управлінського, фінансового та податкового обліку. Наявність для всіх видів обліку загального базису - фактів господарського життя, а також тісний взаємозв'язок об'єктів, використовуваних принципів, правил і вимог є серйозною підставою для інтеграції управлінського, фінансового та податкового обліку. Інтеграція здійснюється на основі подвійного запису, домінування управлінського обліку, одноразового введення і багаторазового використання інформації, обов'язковістю використання програмних продуктів, усунення випадкових, непринципових і невинуватих відмінностей між бухгалтерським (фінансовим) і податковим обліком.

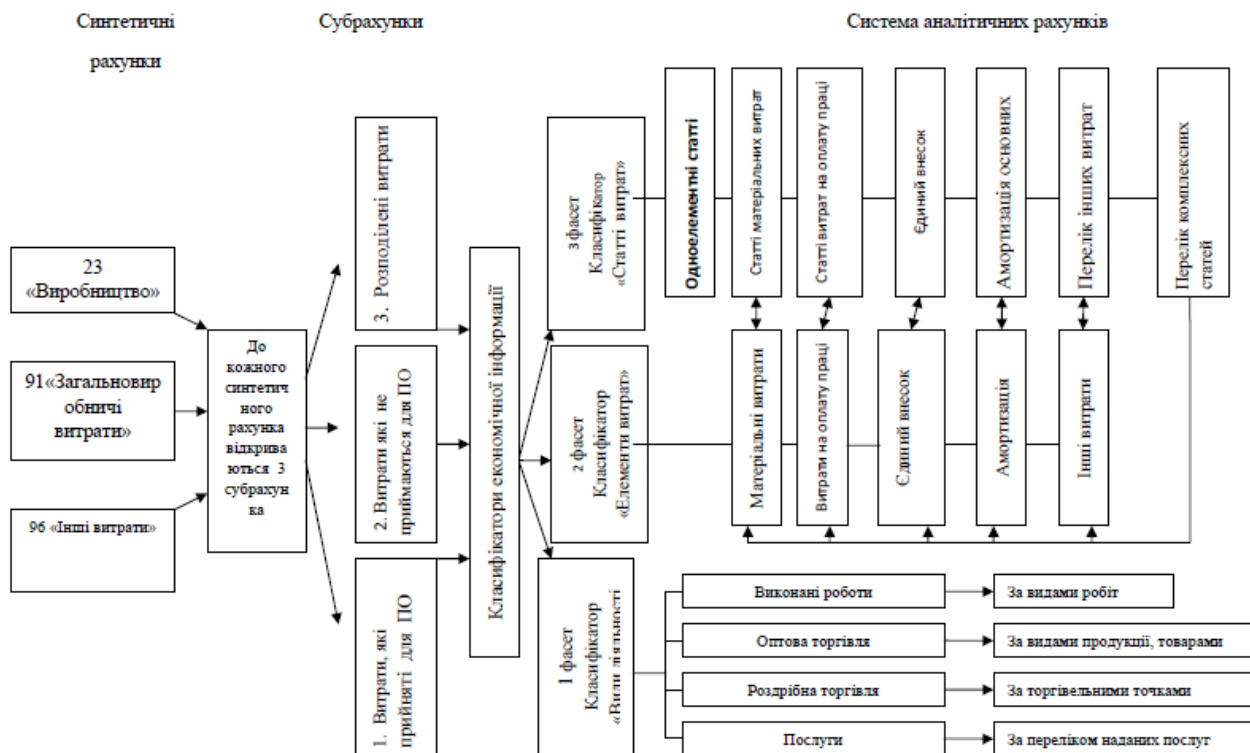
Для створення інтегрованої системи був розроблений робочий план рахунків для третьої групи суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку, яка використовує диграфічний облік. При формуванні плану рахунків на основі фасетного і ієрархічного методів класифікації було враховано, що в теорії управлінського обліку передбачається наявність спеціальних рахунків, призначених для обліку витрат:

- за елементами;
- за місцями виникнення та центрам відповідальності;

- і для виявлення та обліку відхилень - за статтями витрат, місцями та центрами їх формування.

Для цілей податкового обліку виділяються субрахунки, що забезпечують угруповання даних щодо участі в розрахунку бази оподаткування, а також щодо обмеження суми витрат, які зменшують оподатковувану базу (рис. 1).

Основними елементами в системі аналітичних рахунків обліку витрат і витрат на продаж є класифікатори, розроблені на основі класифікації витрат в управлінському, фінансовому та податковому обліку.



Реєстрація господарських операцій за обліком витрат і затрат на продаж за трьома аналітичними ознаками

**Рис. 1. Система аналітичних рахунків обліку затрат і витрат на продаж**

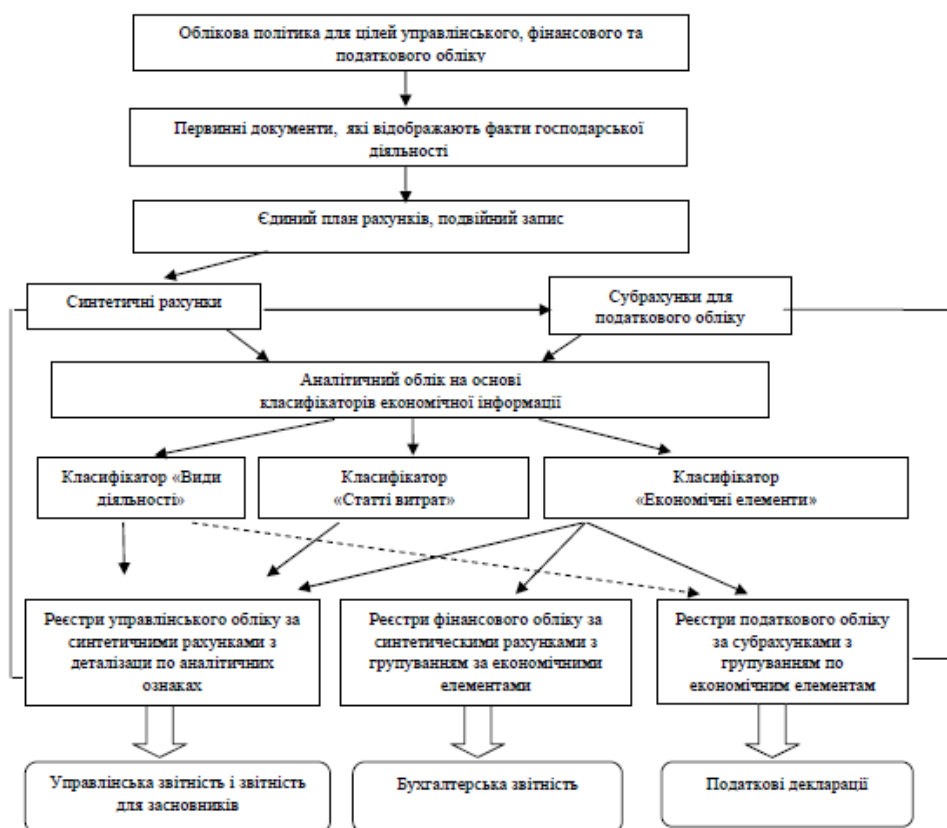
Використання в аналітичному обліку класифікатора «Елементи витрат» дозволить організувати системний облік витрат за економічними елементами. Такий підхід відіграє найважливішу роль, забезпечуючи виконання вимог всіх облікових підсистем. Одночасна реєстрація витрат в системі аналітичного обліку за двома класифікаційними ознаками (за елементами і статтями витрат) дозволить організувати облік комплексних витрат, що складаються з декількох елементів. За допомогою класифікатора «Види діяльності» забезпечується реєстрація первинних документів, які відображають факти господарського життя, як за видами здійснюваної діяльності, так і за місцями виникнення витрат, за центрами відповідальності.

Модель облікової системи для суб'єктів другої та четвертої класифікаційних груп представлена на рис. 2.

Модель враховує особливості ведення обліку при різних видах діяльності, а також дозволяє поєднувати діючі варіанти режимів оподаткування. При цьому модель облікової системи сприяє вирішенню завдань управлінського обліку, формуючи інформацію будь-якого рівня деталізації. У той же час забезпечується обмеження доступу до конфіденційної інформації.

Застосування фасетного і ієрархічного методів класифікації аналітичних рахунків дозволяє отримувати всю необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень, для формування внутрішньої і зовнішньої звітності. Кожній статті звіту буде відповідати сальдо

або оборот відповідного синтетичного або аналітичного рахунку, що забезпечить достовірність і прозорість звітності, складеної як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.



**Рис. 2 Модель облікової системи суб'єктів малого і середнього підприємництва**

Ускладнена система бухгалтерського обліку приховує реальний прибутковий приплив грошових коштів від номінальної величини фінансового результату, зафіксованого в бухгалтерській звітності. Тому важливо розробити внутрішню звітність, яка б відображала як загальну величину всіх грошових потоків по усіх напрямках діяльності, так і інформацію про доходи і витрати, сформованих за методом нарахування. При цьому велике значення має знання причин, які формують парадокси бухгалтерської звітності.

Для отримання такої інформації вважаємо за необхідне формування звіту про фінансові результати та використання прибутку за допомогою застосування касового методу та методу нарахування.

В основу запропонованого звіту слід закласти «Звіт про фінансові результати» і окремі показники «Звіту про рух грошових коштів». Формування звіту про рух грошових коштів прямим методом не відображає взаємозв'язок чистого бухгалтерського прибутку з чистим рухом грошових коштів. Складність використання непрямого методу, проведення аналітичних коригувань часто призводять до неточностей і стають суперечливими. Тому доцільним є використання прямого і порівняльного методу формування звіту в частині руху грошових коштів. Необхідною умовою, що забезпечить достовірність формування звіту, є використання класифікатора «Види руху грошових коштів» при постановці обліку руху готівкових та безготівкових грошових коштів, а також застосування класифікатора «Статті витрат» при організації обліку витрат. При формуванні даних класифікаторів необхідно забезпечити відповідність показників руху грошових коштів і статей витрат. Без використання сучасних програмних засобів автоматизації бухгалтерського обліку складання запропонованого звіту вважаємо недоцільним.

Актуальним представляється другий розділ розглянутого звіту, що розкриває причини парадоксів бухгалтерської звітності:

- «прибуток є, а грошей немає»;

- «гроші є, а прибутку немає».

Таким чином, раціонально організований бухгалтерський облік на основі фасетного і ієрархічного методів класифікації аналітичних рахунків обліку грошових коштів, статей витрат дозволяє сформуванню достовірної інформаційної бази для аналізу як грошових потоків, так і фінансового результату від господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва. Важливою перевагою пропонованих звітів є легкість інтерпретації, відсутність складних розрахунків фінансових показників, аналітичних коефіцієнтів, в яких добре розбираються лише фахівці - аналітики. Засновники, керівники малих підприємств, індивідуальні підприємці зможуть за даними запропонованої внутрішньої звітності знайти оцінку минулого, корисну для прийняття рішень для сьогодення і майбутнього.

#### **Література:**

1. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
2. Smart, Geoff. Who: the A method for hiring. – Ballantinebooks, 2008.
3. Питерс Том. Основы: дизайн. – С.-Пб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006. – 160 с.

**Demkiv K.S.**

PhD Student

Department of Accounting and Auditing,

*Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine*

### **MODELING OF THE ANALYSIS OF ONLINE AUCTIONS ACTIVITY ON ANTIQUES MARKET IN UKRAINE**

**Демків Х.С.**

аспірант кафедри обліку і аудиту

*Львівського національного університету імені Івана Франка, Львів, Україна*

### **МОДЕЛЮВАННЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕРНЕТ-АУКЦІОНІВ НА РИНКУ АНТИКВАРІАТУ В УКРАЇНІ**

*The article highlights the features of the analysis modeling of Internet auctions on antiques market. The method of analysis of indicators of online auctions ( in example of Violity auction) is revealed.*

**Keywords:** *analysis, model, price, collectibles, antiques market, numismatics.*

*У статті висвітлено особливості моделювання аналізу діяльності Інтернет-аукціонів на ринку антикваріату. Розкрито методику аналізу показників діяльності Інтернет-аукціонів на прикладі аукціону Violity.*

**Ключові слова:** *аналіз, модель, ціна, предмети колекціонування, ринок антикваріату, нумізматики.*

Ринок антикваріату в Україні як структурний елемент економічної системи, знаходиться на початковій стадії розвитку, оскільки його формування почалось із відновленням незалежності. Діяльність суб'єктів господарювання на цьому ринку є актуальною темою наукових досліджень, оскільки аналогічний досвід в Україні – відсутній. Одним із важливих питань діяльності суб'єкта господарювання виступає організація економічного аналізу, з метою обґрунтування ефективних управлінських рішень для успішності діяльності у майбутньому.

Проблемі організації і методики економічного аналізу приділено увагу у працях Нестерчука Ю.О.[1], Сопка В.В., Завгороднього В.П. [2], Бутинця Ф.Ф. [3], Ковальчука Т.М. [4], Дацій О.І. та інших. Питання моделювання економічного аналізу розкриті у працях Мниха Є.В.[5], Чумаченка М.Г. [7], Тютюнника Ю.М. [8], Шеремета А.Д. [9], Ковальова В.В. [10], Лазаришин І.Д. [11], Швеця В.Є. [12] та інші. Однак, питання що стосується моделювання аналітичного процесу діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату, ще недостатньо досліджене в Україні. Загальна модель аналізу діяльності нумізматичного аукціону на ринку антикваріату України, запропонована у працях

Володимира Швеця. Стосовно суб'єктів господарювання на ринку антикваріату необхідно розробити нову модель аналізу, яка б задовільняла найбільш широко представлене коло суб'єктів, якими є Інтернет-аукціони.

Проблема дослідження процесу моделювання економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату України, полягає в особливостях функціонування даного ринку. Головною особливістю ринку антикваріату є асиметричність інформації, тобто різний ступінь інформованості учасників ринку про предмети антикваріату на ньому.

Об'єктом дослідження обрано аукціон Violity [13], який є аналогом таких класичних аукціонів предметів антикваріату і колекціонування у мережі Інтернет, як Ebay у США.

Метою дослідження є формування загальної моделі економічного аналізу діяльності суб'єктів на ринку антикваріату України.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання:

- 1) Вибір суб'єктів господарювання на ринку антикваріату;
- 2) Групування економічних показників у аналітичні блоки;
- 3) Комплексний аналіз показників діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату;
- 4) Формування рекомендацій щодо покращення роботи досліджуваного об'єкта.

Для вирішення поставлених завдань було використано загальнонаукові методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, групування та імітаційного моделювання. Табличний та графічний методи застосовано для відображення окремих блоків інформації для її кращого сприйняття.

Ринок антикваріату України за своїм характером є складною багатоелементною структурою, про що свідчать безліч напрямів колекціонування, які представлені на ньому. Так, найбільш популярними є такі категорії як: нумізматики і боністика; філателія; букіністика; твори мистецтва; фалеристика; мілітарія; сфаргістика та інші.

На ринку антикваріату в Україні можна виокремити такі групи товарів як предмети нумізматики, предмети букіністики, предмети філателії та інші предмети відповідно до тематичних спрямувань колекціонерів.

Розвиток ринку антикваріату в Україні поступово набуває якісно нового рівня. Про це свідчить розширення його кордонів, що полягає у використанні новітніх технологій через використання глобальної мережі Інтернет. Яскравим представником суб'єктів продажу он-лайн в Україні є спеціалізований аукціон Violity, який спеціалізується на продажі виключно предметів колекціонування та антикваріату.

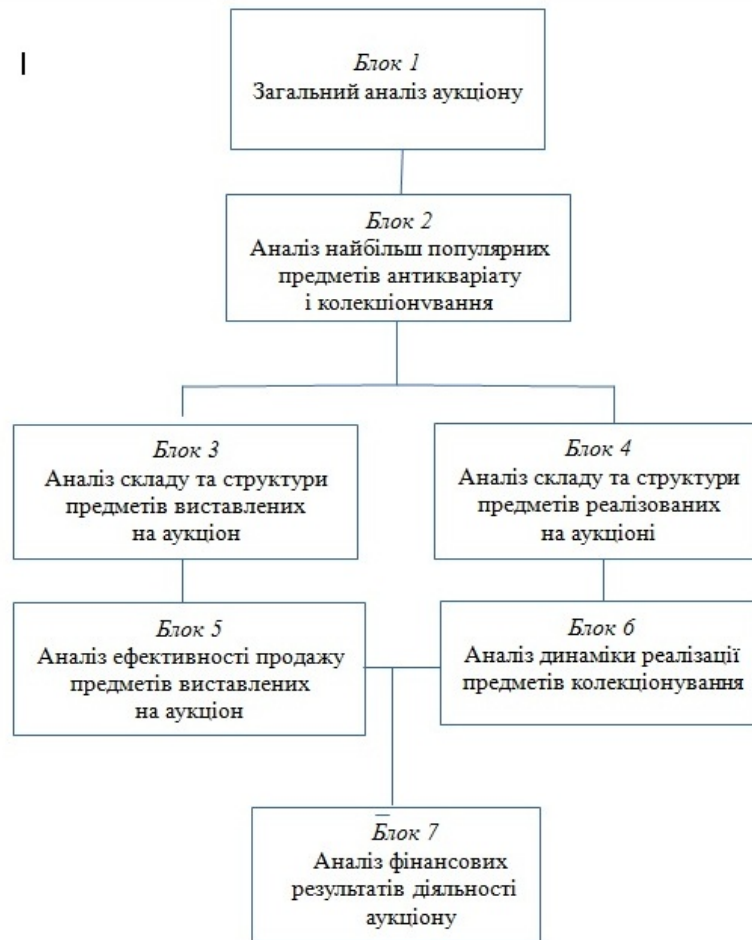
Метою економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання є виявлення резервів економічного зростання та підвищення ефективності на ринку предметів колекціонування та антикваріату. Досягнення поставленої мети стає можливим завдяки реалізації таких завдань :

- дослідження складу і структури усіх категорій колекціонування на аукціоні;
- дослідження складу і структури предметів найбільш популярних тем колекціонування;
- аналіз складу і структури реалізованих предметів;
- аналіз динаміки цін виставлених та реалізованих предметів.

Окресливши основні завдання аналізу діяльності аукціону можемо сформулювати загальну модель економічного аналізу. Моделювання є високоефективною альтернативою, що дозволяє виконувати аналітичні завдання різних рівнів складності. Моделювання спрямоване на створення такої моделі, яка б дозволила створити проєкцію існуючого об'єкта дослідження, у певній площині (середовищі) для визначення особливостей його функціонування, що сприятиме ефективності його діяльності в майбутньому (рис.1).

Відповідно до запропонованої моделі аналізу, початковим етапом є проведення загального аналізу аукціону. Головним завданням даного аналітичного блоку є дослідження

представлених предметів колекціонування, на прикладі аукціону Violity, їх поділу за категоріями.



**Рис. 1. Загальна модель аналізу діяльності аукціону Violity**

Станом на 15.03.2017 року на даному аукціоні виставлено 2214851 предметів колекціонування та антикваріату, які поділені за такими категоріями:

- нумізматика;
- боністика;
- сфаргістика;
- фалеристика;
- уніформістика;
- філателія;
- букіністика;
- стародавні та середньовічні предмети (до 1700 р.);
- антикваріат (1700-1960 р.р.);
- сучасні предмети колекціонування;
- інше.

Для даного дослідження, ми відібрали ті категорії колекціонування і предмети представлені в них, які викликають найбільший попит серед покупців (виходячи з кількості ставок на певний предмет), а також ті предмети, які є унікальними за думкою продавців. Такий аналіз передбачений другим аналітичним блоком моделі. Отже категорії і предмети колекціонування в них, які підлягають аналізу відображено у таблиці 1.

Завданням третього аналітичного блоку моделі є дослідження складу і структури виставлених на продаж предметів, тих категорій колекціонування які є популярними серед покупців.



## Аналіз популярних серед учасників аукціону категорій колекціонування

Категорія колекціонування	Кількість предметів у категорії	% від загальної кількості предметів на аукціоні	Кількість аналізованих предметів	% від кількості предметів даної категорії
Нумізмати́ка	43102	1,95	102	0,24
Боністи́ка	8813	0,4	30	0,34
Філателія	9247	0,42	27	0,29

Розв'язок даного завдання є можливим, перш за все завдяки з'ясуванню питомої ваги кожного виду предметів колекціонування у їх загальній кількості, що відображено у аналітичній таблиці 2.

Таблиця 2

## Аналіз структури та складу предметів колекціонування, на прикладі аукціону Violyty (станом на 15.03. 2017 р.)

№	Різновид предметів колекціонування	Кількість виставлених предметів		Оціночна вартість предметів	
		число	%	гривні	%
1.	Монети Росії	54	38,8	39400	49,76
2.	Монети СРСР	12	8,6	5666	7,16
3.	Монети України	21	15,1	28057	35,43
4.	Монети Німеччини	3	2,2	352	0,44
5.	Монети Польщі	8	5,7	35	0,04
6.	Монети Австро-Угорщини	4	2,9	167	0,21
7.	Банкноти Росії	4	2,9	13	0,02
8.	Банкноти СРСР	6	4,3	3005	3,8
9.	Банкноти України	8	5,8	1006	1,27
10.	Банкноти Польщі	5	3,6	5	0,01
11.	Марки Росії	4	2,9	62	0,08
12.	Марки СРСР	5	3,6	1190	1,5
13.	Марки України	5	3,6	225	0,28
	<b>Всього</b>	<b>139</b>	<b>100,0</b>	<b>79183</b>	<b>100,0</b>

Як бачимо з даних таблиці, найбільша частка з виставлених на аукціоні предметів припадає на предмети нумізматики, де як за кількістю, так і оціночною вартістю переважають монети Росії — 38,8% і 49,76%. За питомою вагою серед усіх предметів нумізматики друге місце за українськими монетами з показниками 15,1% і 35,43%, а третє за монетами СРСР — 8,6% і 7,16% відповідно.

За даними таблиці 2, наступною категорією колекціонування за кількістю виставлених предметів є боністика. На відміну від предметів нумізматики, питома вага банкнот України та банкнот СРСР є найбільшою. Тобто українські банкноти за своєю кількістю (5,8%) випереджають показник банкнот СРСР (4,3%), натомість банкноти СРСР за своєю оціночною вартістю (3,8%) випереджають банкноти України (1,27%).

Дані аналітичної таблиці свідчать, що предмети філателії знаходяться на третьому місці за своєю чисельністю й оціночною вартістю. Так, за даними критеріями переважають марки СРСР (3,6% і 1,5%).

Склад та структура виставлених на аукціон предметів, підлягає більш глибокому аналізу, завдяки дослідженню окремих його видів. Наприклад, враховуючи той факт, що найбільша питома вага предметів нумізматики припадає на монети Росії, то доцільним буде їх детальний поділ та аналіз за матеріалом виготовлення та періодом виникнення/обігу. Такий поділ можна вважати класичним, оскільки він охоплює саме ті критерії, які є основними при виборі колекціонерами тематики колекціонування.

Таким чином, за матеріалом виготовлення та періодом виникнення/обігу у категорії предметів нумізматики Росії, на прикладі аукціону Violyty монети поділяються на золоті, срібні та мідні у хронологічному порядку з прив'язкою до періодів правління визначних в історії Росії осіб. Дана інформація представлена у аналітичній таблиці 3, яка містить відомості про кількість та оціночну вартість монет виготовлених з дорогоцінних металів (золота, срібла і міді) згрупованих за періодами їх виникнення та обігу відповідно до епох правління російських царів. Підсумкова колонка відображає питому вагу вартості монет визначених періодів у загальній сумі виставлених на продаж монет Росії.

Таблиця 3

**Аналіз складу та структури виставлених монет Росії на прикладі аукціону Violyty  
(станом на 15.03.2017 р.)**

Період виникнення/обігу (за періодом правління)	Золото		Срібло		Мідь		Всього за оціночною вартістю	
	кількість	сума, грн.	кількість	сума, грн.	кількість	сума, грн.	грн.	у % від всіх монет
Петро I (1700-1725)	1	1000	1	1000	2	2	2002	5,08
Катерина I- Петро I (1725-1729)	-	-	2	12010	1	1	12011	30,48
Анна Іоа., Іоан Ант. (1730-1741)	-	-	2	15100	1	1	15101	38,33
Єлизавета Петрівна (1741-1761)	-	-	3	3	1	1	4	0,01
Петро III (1762)	-	-	-	-	2	1300	1300	3,3
Катерина II (1762- 1796)	-	-	4	1341	2	101	1442	3,61
Павло I (1796-1801)	-	-	3	2300	2	251	2551	6,47
Олександр I (1801- 1825)	-	-	4	526	2	2	528	1,34
Микола I (1826-1855)	-	-	3	202	2	70	272	0,69
Олександр II (1855- 1881)	-	-	2	1010	2	2	1012	2,57
Олександр III (1881- 1894)	1	1	2	3100	1	1	3102	7,87
Микола II (1895-1917)	4	13	2	21	2	41	75	0,19
<b>Всього</b>	<b>6</b>	<b>1014</b>	<b>28</b>	<b>36613</b>	<b>20</b>	<b>1773</b>	<b>39400</b>	<b>100,0</b>

Отже, дані таблиці 3 вказують, що найбільшу частку за оціночною вартістю склали російські монети, що були в обігу у період правління Катерини I та Петра II (30,48%), Анни Іоанівни та Іоана Антоновича (38,33%). Поглиблений аналіз показує, що на даному аукціоні найбільше за кількістю золотих монет представлений період правління Миколи II (4 предмета), за кількістю срібних монет — періоди правління Петра III та Олександра I (по 4 предмета кожний).

У четвертому блоці моделі проводимо аналіз складу реалізованих предметів колекціонування на аукціоні Violyty, шляхом якісної та кількісної оцінки. Даний аналітичний блок є аналогічним до третього, проте відмінність полягає у тому, що досліджуються тільки реалізовані лоти, а результатами аналізу є склад і структура предметів колекціонування, які підкріплені реальним платоспроможним попитом (таблиця 4).

Враховуючи дані попередніх аналітичних таблиць, а також інформацію з аналітичної таблиці 4 бачимо, що у всіх категоріях колекціонування на даному аукціоні у значній кількості представлені предмети Росії та СРСР, пов'язано це з історією нашої країни.

Так, нумізматичний ринок України як незалежна структура, розпочинає свій розвиток з 1991 року. Основними тематичними спрямуваннями серед колекціонерів є:

1. монети:

- античні (Греція, Рим, Ольвія, Херсонес);
- середньовічні (Польща, Німеччина, Прибалтика);
- нові часи (Польща, Росія, Німеччина);
- сучасні монети (СРСР, країн соціалістичної співдружності, екзотика).

Таблиця 4

**Аналіз реалізації виставлених предметів колекціонування, на прикладі аукціону Violyty (станом на 15.03.2017 р.)**

Предмети колекціонування за тематичними категоріями	Виставлено		Реалізовано		Рівень реалізації (%)	
	кількість	сума (грн.)	кількість	сума (грн.)	кількість	сума (грн.)
<b>Монети</b>						
Росія	54	39400	37	127294	69,0	323,1
СРСР	12	5666	11	6277	91,7	110,8
Україна	21	28057	19	35218	90,5	125,5
Німеччина	3	352	1	100	33,3	28,4
Польща	8	35	2	1616	25,0	4617,1
Австро-Угорщина	4	167	1	420	25,0	251,5
<i>Всього</i>	<i>102</i>	<i>73677</i>	<i>71</i>	<i>170925</i>	<i>69,6</i>	<i>232,0</i>
<b>Банкноти</b>						
Росія	4	13	1	129	25,0	992,3
СРСР	6	3005	1	1230	16,7	40,9
Україна	8	1006	3	3020	37,5	300,2
Польща	5	5	1	1050	20,0	21000,0
<i>Всього</i>	<i>23</i>	<i>4029</i>	<i>6</i>	<i>5429</i>	<i>26,1</i>	<i>134,8</i>
<b>Марки</b>						
Росія	4	62	2	131	50,0	211,3
СРСР	5	1190	3	2224	60,0	186,7
Україна	5	225	5	225	100,0	100,0
<i>Всього</i>	<i>14</i>	<i>1477</i>	<i>10</i>	<i>2580</i>	<i>71,4</i>	<i>174,7</i>

2. бони:

- старовина (Росія, Польща);
- бони СРСР;
- місцеві та приватні емісії на території СРСР;
- іноземні емісії.

Вже у 1996 році в обіг надходить національна валюта – гривня, її сота частка – копія. На сьогоднішній день в обігу на території України присутні такі монети:

- розмінні та обігові монети (поділ за номіналом та роком виготовлення);
- пам'ятні монети (поділ за номіналом, металом, тематикою та роком виготовлення);
- інвестиційні монети (поділ за номіналом та металом).

Як бачимо з таблиці 4, на аукціоні у кількісному вимірі російські монети становлять 54 одиниці із 102 представлених, України – 21 одиниць, СРСР – 12. Якщо говорити про рівень їх реалізації, то у кількісному вимірнику російські монети реалізовано на 69,0%, українські – 90, 5%, монети СРСР – 91,7%. Якщо говорити ж про вартісний показник, то незважаючи на кількісний рівень реалізованих предметів, монети Росії реалізовано на 223,1% більше від оціночної вартості, монети України лише на 25,5 % більше, а СРСР на 10,8% більше. Реалізовано по одній монеті Австро-Угорщини та Німеччини, а також дві польські монети. Такі показники можна пов'язати з низьким рівнем зацікавленості колекціонерів, безпосередній вплив на який може мати як низька колекційна значимість представлених предметів, так і їх завищена вартість.

У порівнянні з предметами нумізматики, предмети боністики на аукціоні представлено у значно меншому обсязі, де переважають українські банкноти – 8 одиниць,

банкноти СРСР – 6 одиниць та банкноти Польщі – 5 одиниць. Така доволі символічна кількість на відміну від представлених на аукціоні монет, може бути пов'язана з станом збереження та оціночною вартістю. За кількісним рівнем реалізації переважають банкноти України (37,5%), за якісним рівнем реалізації – банкноти Росії (992,3 %).

З даних таблиці 4, доволі неоднозначною є ситуація з предметами філателії, так як і у інших категоріях колекціонування (проте в більшому масштабі) присутня проблема встановлення відповідної оціночної вартості предметів (наприклад, за критеріями унікальності, рівня збереження тощо) продавцями, а також недостатній обсяг наданої інформації про виставлений предмет, який би спонукав покупців здійснювати ставки. Кількісні та якісні показники рівня реалізації марок України – 100, 0%, марок Росії – 50,0% і 211,3%, марок СРСР – 60,0 % і 186,7 % відповідно.

Як висновок до даного аналітичного блоку варто зазначити, що рівень реалізації предметів нумізматики від загальної оціночної вартості становить – 232,0 %, предметів боністики – 134,8%, а предметів філателії – 174,7 %.

За п'ятим блоком моделі, стоїть завдання аргументованого пояснення проведення оцінки предметів представлених на аукціоні. Ознайомившись з даними аналітичних таблиць 2 і 3 , перш за все привертає увагу той факт, що присутня велика кількість предметів нумізматики, боністики і філателії з оціночною вартістю в 1 гривню. Причинами цієї ситуації можуть бути як об'єктивні, так суб'єктивні чинники, серед яких на нашу думку слід виділити два головних:

1. Продавці, які виставляють на продаж предмет не володіють необхідною інформацією про нього, що не дозволяє належно оцінити такий предмет. В такому випадку виникає необхідність у професійні консультації експерта, який завдяки застосуванню експертної оцінки зможе встановити справедливую вартість предмета.
2. Предмети з низькою оціночною вартістю, з великою ймовірністю можуть відноситись до числа тих, рівень унікальності чи збереження яких є низьким.

Дана тенденція відслідковується також і у аналітичній таблиці 4, у випадку коли ціна реалізації перевищує першопочаткову оціночну вартість більше як на 1000 %.

У правилах проведення аукціону Viology немає чітко вказаних вимог щодо того, хто має здійснювати оцінку предметів, що надійшли до продажу. Однак, існує можливість консультації експертів безпосередньо на сайті аукціону. Проте як бачимо з табличних даних, переважна більшість продавців не користується даною опцією. Тому, наприклад для зменшення випадків необгрунтованого завищення цін є доцільним введення обмежень на каталогізовані предмети (ціна має бути не вищою, ніж у відповідному каталозі: для монет і банкнот – каталоги Краузе, Піка, Рябченка, Біткіна, для марок – каталог Чучіна, каталог Scott тощо).

Шостим аналітичним блоком, передбачено аналіз цін реалізованих на аукціоні предметів колекціонування. Розв'язок аналітичних завдань, які включає цей блок, доцільно проводити як за групами виставлених і реалізованих предметів, так і у залежності від їх стану збереження чи рівня унікальності. Наприклад, ціни реалізованих монет значно залежать від рівня збереження, який за світовою шкалою поділяється на вісім ступенів збереження, починаючи від доброго (good), коли дизайн монети збережено на 10% і закінчуючи станом монети, яка не перебувала в обігу (mint state), коли монета я абсолютно не пошкодженою і має повністю збережений блиск. Крім того реалізовані монети у своїй вартості можуть опиратись на рівень унікальності, так за шкалою Шелдона є вісім рівнів унікальності монет, якщо перший рівень (R1) – поширений і легкодоступний для купівлі екземпляр, то восьмий рівень (R8) – нікальний чи з великою ймовірністю єдиний екземпляр. Ціни реалізованих марок, аналогічно залежать від рівня збереження та ступеня унікальності, однак за іншими шкалами.

Сьомий блок дослідження передбачає проведення аналізу фінансових результатів аукційних торгів. Крім того, даний аналітичний блок дає можливість зробити висновки про

те, наскільки рентабельною є діяльність Інтернет-аукціону Violity на ринку антикваріату України. Дані аналітичної таблиці 4 свідчать про те, що було реалізовано 62,6 % від усіх предметів (всього 139), а у вартісному вимірі ціна реалізації перевищує оціночну вартість предметів більше ніж у 2 рази, незважаючи на продаж лише 87 предметів колекціонування. Тобто одержаний фінансовий результат дає змогу визначити найбільш прибуткові предмети за тематичними напрямками колекціонування, а також визначити рівень рентабельності шляхом співставлення одержаних результатів з відповідними цінами продажу. Визначені показники дозволять вибрати найбільш пріоритетні теми у колекціонуванні, що і є заключним етапом і головною метою даного виду діяльності.

На основі виконаного дослідження, можемо зробити наступні висновки:

1. У ході моделювання аналізу діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату, на прикладі Інтернет-аукціону Violity було визначено пріоритетні серед колекціонерів напрями колекціонування (нумізматики, боністики та філателія), які забезпечать прибутковість діяльності даного суб'єкта господарювання.
2. Проаналізувавши склад і структуру виставлених і реалізованих на аукціоні предметів колекціонування, визначено закономірність у виникненні попиту серед учасників аукціону. Так, найбільший рівень реалізації (незважаючи від напряму колекціонування) у тих предметів, які тісно пов'язані з історичним становленням нашої країни.
3. Аналіз оціночної вартості та цін реалізації предметів колекціонування, дозволив виявити недосконалість інформаційного забезпечення діяльності учасників ринку антикваріату (в розрізі Інтернет-аукціону Violity), яка перш за все полягає у заниженні або завищенні цін на виставлені предмети. Також обмежена інформованість є однією з перешкод у розширенні тематичних напрямів колекціонування серед колекціонерів.

Таким чином, сформована у даному дослідженні модель економічного аналізу, дозволила одержати необхідну інформацію для потреб ефективного управління суб'єктами господарювання на ринку антикваріату України.

### Література:

1. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Ю. О. Нестерчук, С.Ю. Соколюк, О.В. Жарун. – Умань: Видавець «Сочінський», 2012. – 236 с.
2. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с.
3. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Ж.: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
4. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. / Т.М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.
5. Дацій О.І. Теорія економічного аналізу / О.І. Дацій, О.О. Шевченко, Н.І. Демчик [та ін.]. – Д.: Біла К.О., 2014. – 236 с.
6. Мних Є.В. Економічний аналіз [Електронний ресурс]: підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. [Цит. 2015, 6 грудня]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/121-ekonomchniy-analz-mnih-v.html>
7. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М.Г. Чумаченко, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
8. Тютюнник Ю.М. Економічний аналіз (теоретичні основи): конспект лекцій / Ю.М. Тютюнник, С.В. Тютюнник. – Полтава: ПолтНТУ ім. Юрія Кондратюка, 2007. – 126 с.
9. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
10. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 560 с.
11. Лазаришина І.Д. Методологія та організація економічного аналізу: монографія / І.Д. Лазаришина. – Р.: УДУВГП, 2004. – 112 с.
12. Швець В.С. Ринки антикваріату в Україні, як об'єкт економічного аналізу/ В.С. Швець// Вісник Львівського університету: серія економічна. – Львів: 2004. – Вип. 33. – С. 60-65.
13. Офіційний сайт Інтернет-аукціону Violity – Режим доступу: <https://auction.violity.com/>

**Hrylitska A.V.,**

Candidate of Economic Sciences, Docent

**Yatsko L.A.**

magister of the economics and management department

*Cherkasy State Technological University*

## **PROBLEM ISSUES OF ACCOUNTING FOR THE SETTLEMENT OF FOREIGN CURRENCY**

**Гриліцька А.В.,**

к.е.н., доцент

**Яцько Л.А.**

магістр кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту

*Черкаський державний технологічний університет*

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

*In the article the peculiarities of settlement operations in foreign currency in foreign trade activity. To investigate the aspects of the account of calculations in foreign currency in international relations. Justified the problematic issues of the account of calculations in foreign currency in foreign trade activities and submitted proposals for their prevention.*

**Keywords:** *foreign economic activity, calculations, accounting, foreign exchange, counterparty.*

*У статті розглянуто особливості здійснення розрахункових операцій іноземною валютою в зовнішньоекономічній діяльності. Досліджено аспекти обліку розрахунків іноземною валютою в міжнародних відносинах. Обґрунтовано проблемні питання обліку розрахунків іноземною валютою в зовнішньоекономічній діяльності та внесено пропозиції щодо їх запобігання.*

**Ключові слова:** *зовнішньоекономічна діяльність, розрахунки, облік, іноземна валюта, контрагент.*

**Актуальність теми.** У сучасних умовах господарювання досить багато підприємств України реалізує свою продукцію, послуги за її межами, тобто здійснює зовнішньоекономічну діяльність, цим самим входить на світову економічну арену. Це є одним із головних чинників для того, щоб країна виходила на світовий ринок, розширювала свої економічні зв'язки та сформувала економіку, яка могла б бути конкурентоздатною з іншими економіками розвинутих країн.

Зовнішньоекономічна діяльність на сьогодні має досить широкий спектр напрямів її здійснення, але всі вони без виключення ґрунтуються на розрахунках з іноземними контрагентами. При здійсненні розрахунків іноземною валютою суб'єкти господарювання повинні постійно слідкувати за зміною законодавчої бази стосовно таких розрахунків, адже це сприятиме об'єктивному визначенню фінансового результату в бухгалтерському обліку стосовно проведених операцій. Тому для кожного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності правильна організація бухгалтерського обліку таких операцій має важливе значення і є актуальним питанням.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання обліку розрахунків в іноземній валюті привертало до себе значну кількість вітчизняних науковців таких як, Ф. Ф. Бутинця, І.В. Жиглей, Ю.А. Кузьмінського, С. Голуба, О. Колеснікова, Н. Ткаченко, О.Д. Михасик та інших. Саме у їхніх працях висвітлено проблеми обліку операцій з контрагентами в іноземній валюті з метою правильного відображення цих операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Кузьмінський Ю. велику увагу приділяє особливостям укладання договорів у зовнішньоекономічній діяльності та порядку проведення розрахунків у іноземній валюті, що витікають з них. Бутинець Ф., Ткаченко Н., у своїх працях надають практичні рекомендації щодо організації бухгалтерського обліку та оформлення операцій, що вимагають розрахунків у іноземній валюті.

Михасик О.Д. звертає увагу на формулювання облікової політики в частині обліку операцій в іноземній валюті. Автор вважає, що для підприємств, що використовують у своїй діяльності іноземну валюту, необхідно виділити в обліковій політиці окремий розділ [9]. Не зважаючи на значну кількість досліджень, проблемними питаннями залишаються облік купівлі і продажу іноземної валюти, облік курсової різниці, не узгодженні питання бухгалтерського та податкового обліку в перерахунку активів підприємства, виражених в іноземній валюті та інші.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а також дослідження проблемних питань здійснення та обліку розрахунків іноземною валютою між підприємствами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та їх контрагентами для відображення правдивої та повної інформації про такі операції суб'єкта господарювання в фінансовій звітності.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яка діяльність підприємства повинна здійснюватись згідно чинного законодавства України і зовнішньоекономічні операції не виключення. Основним нормативно-правовим актом, що регулює діяльність вітчизняних підприємств з іноземними контрагентами в процесі здійснення економічних операцій є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Відповідно до Закону України зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [3].

Найбільш розповсюдженими напрямками здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами є: експорт та імпорт товарів, товарообмінні (бартерні) операції, операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності та інші, що не заборонені законодавством види діяльності.



**Рис. 1. Способи здійснення розрахунків іноземною валютою**

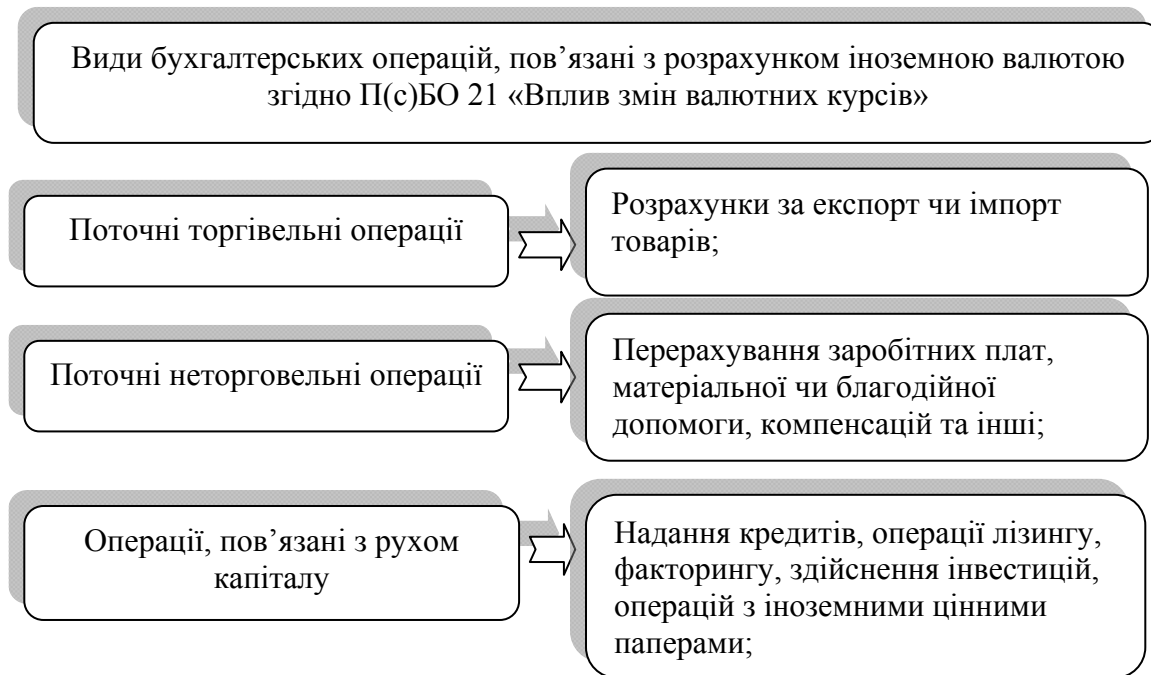
Розрахунки іноземною валютою між суб'єктом господарювання та його іноземним партнером виникають у всіх видах зовнішньоекономічної діяльності без виключення, лише у випадках обмінних операцій – її використовують як еквівалент розрахунків. Такі

розрахунки можуть здійснюватись різними способами, тому в бухгалтерському обліку їх можна розподілити на декілька груп (рис.1).

Ця класифікація може бути використана підприємством для аналітичного обліку розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами. При цьому аналітичні рахунки підприємство відкриває за кожним контрагентом, договором, а також за валютою платежу.

Операція в іноземній валюті - господарська операція, вартість якої визначена в іноземній валюті або яка потребує розрахунків в іноземній валюті [7].

Згідно П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», операції, для розрахунку за якими потрібна іноземна валюта поділяють на 3 групи рис.2.



**Рис. 2. Види операцій, для розрахунку за якими необхідна іноземна валюта відповідно до П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»**

Всі суб'єкти господарювання розпочинаючи свою діяльність відкривають поточний рахунок в банку, а якщо вони будуть здійснювати зовнішньоекономічну діяльність то, як правило відкривають рахунки в іноземній валюті і обов'язково транзитний рахунок.

Система організації бухгалтерського обліку є складною. Ця складність полягає не лише у використанні різних форм розрахунків, які використовуються за кордоном, а і в необхідності відображати експортно-імпортні й інші валютні операції водночас у двох валютах: національній валюті України (гривнях) та іноземній (доларах, марках, рублях та ін.) за кожною іноземною валютою окремо. Це зумовлено тим, що згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» кожне підприємство повинне здійснювати бухгалтерський облік та складати фінансову звітність згідно принципів наведених у Законі [3]. Одним із них є принцип єдиного грошового вимірника. Його суть полягає в тому, що всі господарські операції вимірюються і узагальнюються у фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці, тобто в гривні.

Для переведення іноземної валюти в національну використовується валютний курс. Офіційний курс національної грошової одиниці (гривні) встановлюється Національним банком України на підставі результатів торгів валютними цінностями на Міжбанківському валютному ринку.

Офіційний курс національної грошової одиниці використовується при здійсненні всіх безготівкових операцій, купівлі та продажу іноземної валюти, для відображення в бухгалтерському обліку всіх операцій, що здійснюються в іноземній валюті, при плануванні



та аналізі зовнішньоекономічної діяльності, ціноутворенні, складанні оперативної, бухгалтерської та статистичної звітності.

Незалежно від форм власності та видів здійснюваних операцій, всі резиденти і нерезиденти, які проводять діяльність на території України використовують офіційний курс.

Одним із проблемних питань, що виникає при здійсненні зовнішньоекономічних операцій є визнання доходу за експортною операцією. Досить часто суб'єкти господарювання хочуть відобразити виникнення доходу за експортною операцією на дату оформлення митної декларації. проте орієнтуватися на дату митної декларації не завжди правильно, адже далеко не завжди саме на цю дату виконуються всі умови визнання доходу.

Згідно п. 8 П(с)БО 15 «Дохід», дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів) слід визнати, якщо:

- покупцю передано всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- продавець не здійснює управління та контроль за реалізованою продукцією;
- сума доходу може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції станеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [5].

Причому нерідко останні дві умови виконуються вже в момент підписання договору, а ось виконання перших двох якраз і свідчить про необхідність нарахувати дохід. Тому дохід за експортною операцією слід визнати на дату останньої з подій: передання ризиків і втрати контролю. момент переходу ризиків та вигод, пов'язаних з правом власності, слід визначати виходячи з базису постачання ІНКОТЕРМС, визначеного в договорі.

Отже, дата визнання доходу в бухгалтерському обліку підприємства зовсім не прив'язана до дати митної декларації. і тільки якщо на її дату виконується остання з умов, передбачених п. 8 П(с)БО 15 «Дохід», є підстави для відображення доходу на цю саме дату.

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Для того, щоб правильно перерахувати інвалютний дохід, досить знати всього три правила:

- 1) операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображають у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат);

- 2) суму авансу (передоплати) в іноземній валюті при включенні до складу доходів звітного періоду перераховують у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати отримання авансу;

- 3) якщо передоплата та відвантаження відбуваються частинами, дохід від реалізації визначають за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності отримання авансових платежів [7].

Останнім часом валютний курс є нестабільним і має тенденцію постійно змінюватись. Тому при розрахунку іноземною валютою з закордонними партнерами у підприємства виникають курсові різниці. Для того щоб визначити статті балансу, по яких курсові різниці визначаються, а по яких ні, П(С)БО 21 встановлює поняття про монетарні та немонетарні статті.

У випадку, якщо активи або пасиви не відповідають критеріям монетарних, вони визнаються немонетарними статтями. До немонетарних статей відносять запаси, основні засоби, нематеріальні активи, бартерні зобов'язання тощо. Як немонетарні статті можна виділити заборгованості щодо отриманих (перерахованих) авансів, які будуть погашатися одержанням (поставкою) товарів. Таким чином, на дату складання звітності статті балансу відображаються наступним чином:

1) монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу, тобто здійснюється їх перерахунок і відображення курсової різниці;

2) немонетарні статті, відображені в балансі за первісною (історичною) собівартістю, відображаються на балансі за курсом на дату здійснення операції, тобто перерахунок їх не здійснюється і нарахування курсової різниці не відбувається;

3) немонетарні статті, відображені в балансі за справедливою вартістю в іноземній валюті, відображаються на балансі за валютним курсом на дату визначення даної справедливої вартості, тобто їх перерахунок також не здійснюється і курсова різниця не визначається [11].

Перерахунок статей балансу здійснюється лише у двох випадках:

1) якщо курс іноземної валюти зростає, або

2) курс іноземної валюти падає відносно національної валюти.

Курсова різниця може бути позитивною або негативною.

Залежно від зміни валютного курсу виділяють 2 види курсових різниць:

- позитивні, які виникають: за активними статтями – при збільшенні курсу валюти, за пасивними – при зменшенні курсу;

- негативні, які виникають: за активними статтями – при зменшенні курсу валюти, за пасивними – при збільшенні курсу.

Для обліку курсових різниць Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р., призначені окремі субрахунки, а саме: 714 "Дохід від операційної курсової різниці"; 744 "Дохід від неопераційної курсової різниці"; 945 "Втрати від операційної курсової різниці"; 974 "Втрати від неопераційної курсової різниці". Таким чином, на рахунках 744 "Дохід від неопераційної курсової різниці" та 974 "Втрати від неопераційної курсової різниці" відображаються курсові різниці, які виникають як під час фінансової, так і інвестиційної діяльності. При складанні Звіту про фінансові результати (ф. №2) ці суми знаходять відображення за статтями «Інші доходи» та «Інші витрати» і в подальшому впливають на визначення фінансового результату до оподаткування, а також нарахування та сплати до бюджету податку на прибуток.

Якщо підприємство купує товар у іноземного контрагента, необхідно приділити увагу визначенню первісної вартості імпортованого товару. В бухгалтерському обліку придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю [4].

Первісна вартість товарів придбаних за плату включає такі фактичні витрати: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків, транспортно-заготівельні витрати, сума ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству та інші витрати, що пов'язані з купівлею, та включаються у фактичну собівартість.

Під час визначення суми для сплати за товар постачальнику-нерезиденту, потрібно провести перерахунок валютної вартості у гривневе вираження. Для формування первісної вартості імпортованих товарів, для проведення такого перерахунку, необхідною умовою є визначення події, що відбулась раніше. Першою подією може бути оприбуткування товарів або їх оплата.

Собівартість реалізованих товарів відноситься до витрат операційної діяльності і визнається на підставі первинних документів, які фактично підтверджують здійснення платником податку витрат, обов'язковість ведення та зберігання яких передбачена правилами ведення бухгалтерського обліку.

Формування собівартості придбаних та реалізованих товарів здійснюється відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу [1].

При придбанні імпортованих товарів на кінцеву суму понесених витрат істотно впливають курсові різниці. При визначенні фактичної (первісної) собівартості продукції імпортованої з закордону виникає потреба в урахуванні операційних курсових різниць, так як курсові доходи зменшують собівартість, а курсові втрати її збільшують. Враховуючи таку особливість науковцями було запропоновано доповнити перелік статей калькулювання собівартості імпортованих сировини і продукції статтею «Суми реалізованих курсових різниць», які супроводжують розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами.

Отже, при визначенні курсової різниці необхідно брати до уваги П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 15 «Дохід», а також П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» так як правильність відображення таких операцій залежить на пряму на кінцеві фінансові результати суб'єкта господарювання.

Важливим елементом правильної організації системи бухгалтерського обліку, особливо щодо питань організації та методики обліку розрахунків в іноземній валюті є облікова політика підприємства. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то йому обов'язково необхідно в Наказі про облікову політику виділити основні моменти обліку, а саме: порядок розкриття інформації щодо відображення оцінки зобов'язань, які будуть погашатися за допомогою розрахунків у іноземній валюті, порядок визначення первісної оцінки активів, розрахунок за які проводиться у іноземній валюті; порядок визначення величини доходів і витрат, що виникли при проведенні розрахунків у іноземній валюті з виокремленням тих, що є наслідком зміни валютних курсів (виникнення курсових різниць), відображення в бухгалтерському обліку операцій в іноземній валюті, порядок розкриття інформації, щодо таких операцій у фінансовій звітності підприємства, а також визначення рахунків бухгалтерського обліку і відкриття до них субрахунків відповідного рівня, для того, щоб краще організувати аналітичний облік. Всі вищезазначені елементи облікової політики стосовно розрахунків за операціями з іноземною валютою можна систематизувати в окремий розділ.

**Висновки.** Отже, зовнішньоекономічна діяльність підприємства може бути досить різноманітною, при цьому мати свої особливості. Головною особливістю яких є високий рівень валютних, операційних, інвестиційних ризиків. Більша частина операцій, які здійснює суб'єкт господарювання з іноземними партнерами базується на проведенні розрахунків у іноземній валюті, головною особливістю яких є правильність розмежування таких понять як відвантаження товарів, надання робіт, послуг та проведення їхньої оплати, тобто визначення моменту отримання доходу.

Для покращення організації та методики розрахунків в іноземній валюті, підприємствам у своєму Наказі про облікову політику доцільно було б детально наводити порядок відображення таких операцій в обліку. Це значно покращить ефективність здійснення операцій, що вимагають розрахунків іноземною валютою.

Розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності іноземною валютою становлять вагомий вплив на визначення кінцевих фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання та на достовірність даних в фінансовій звітності.

#### Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI, змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91р.№959 ІІ. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10. 1999 р. № 246, зі змінами та доповненнями.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290, зі змінами та доповненнями.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зі змінами та доповненнями.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08. 2000р. № 193, зі змінами та доповненнями.
8. Інструкція про відкриття, використання та закриття рахунків в національній та іноземних валютах, затверджена постановою НБУ від 12.11.03 №492. – [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>
9. Михасик О.Д. Організація і методика обліку розрахунків в іноземній валюті //Облік, аналіз і аудит,- с.135-140. [Електронний ресурс]: Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvnuodpsu/2011\\_4/Mihasik\\_O\\_D.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnuodpsu/2011_4/Mihasik_O_D.pdf)
10. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В.Облік зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. - Вид. 3-тє, доп. і перероб. Житомир. 2006. - 388с.
11. Облік операцій в іноземній валюті в зовнішньоекономічній діяльності / М. І. Телегунь, О. О. Довжик // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2012. - Вип. 11. - С. 144-148. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna\\_ekon\\_2012\\_11\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2012_11_34)

**Varicheva R.V.,**

PhD Economics, Associate Professor

**Zamlynskyi V.A.,**

PhD Economics, Associate Professor

**Kulenko A.A.**

student

*Odessa Institute of Trade and Economics*

*Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine*

## **PROSPECTS OF INVESTMENT DEVELOPMENT OF RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE: ACCOUNTING ASPECTS OF INFORMATION MANAGEMENT**

**Варичева Р.В.**

к.э.н., доцент

**Замлинский В.А.**

к.э.н., доцент

**Куленко А.А.**

студентка

*Одесский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, Украина*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ: УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*The article analyzes the ways of development of the restaurant business in the context of the global development of the industry. Particular attention is paid to the accounting parameters of pricing, the use of computer programs and the introduction of organic products as promising and enjoying increasing demand among the population.*

**Keywords:** *investment development, pricing, accounting methods, costing, automated management systems, restaurant business, organic food.*

*В статье рассмотрены пути развития ресторанного бизнеса в контексте глобального развития заной отрасли. Особое внимание уделено учетным параметрам ценообразования, использованию компьютерных программ и внедрение органической продукции как перспективной и пользующейся возрастающим спросом у населения.*

**Ключевые слова:** *инвестиционное развитие, ценообразование, методы учета, калькуляция, автоматизированные системы управления, ресторанный бизнес, органическое питание.*

Ресторанное хозяйство является отраслью, основу которой составляют предприятия, характеризующиеся единством форм организации производства и обслуживания потребителей и различающиеся по типам и специализации. Органическое питание сегодня создает социальные, экологические и экономические преимущества развития отечественной перерабатывающей отрасли в контексте мировых тенденций развития глобального продовольственного сектора. Глобальный рынок органических продуктов питания из года в

год доказывает целесообразность создания разнообразных проектов для развития малого и среднего бизнеса как на стадии производства и переработки сельскохозяйственной продукции, так и в сфере общественного питания.

Изучением учетных аспектов ведения ресторанного бизнеса занимались такие ученые, как В. Горностаева [2], В. Голубой [1], Н. Дзюба [3], Т. Захарчук [4] и другие.

Рыночной экономике присуща развитая инфраструктура сервиса, одной из составляющих которой является общественное питание. В Украине в последние годы активно приобретает развитие данного вида экономической деятельности, что связано с увеличением спроса на рынке услуг. Доля ресторанного хозяйства в валовом внутреннем продукте страны невелика, составляет лишь 0,6%. Но во втором квартале 2016 года в сравнении с I кварталом, наблюдается значительный рост доходов от ресторанного бизнеса. Такая доля дохода ресторанов в ВВП страны объясняется кризисными явлениями в государстве, повышением цен и снижением платежеспособности граждан [6].

В условиях динамичной рыночной конъюнктуры эффективное функционирование предприятий ресторанного хозяйства зависит от методологии учета деятельности, адекватной экономическим реалиям и направленной на обеспечение внутренних потребностей управления. К тому же, есть необходимость усиления контроля над деятельностью предприятий ресторанного хозяйства, поскольку это связано с влиянием на здоровье населения качества продукции этих предприятий. Это предопределяет необходимость обновления методологии бухгалтерского учета в сфере ресторанного хозяйства как составляющей системы управления.

Необходимость решения указанных вопросов, учитывая их важность для формирования учетной политики и конкурентного функционирования предприятий в современных условиях хозяйствования, обуславливает актуальность выбранной темы публикации.

Целью данной научной работы является исследование особенностей учета и управления заведением ресторанного хозяйства и представление способа соединения двух видов экономической деятельности для минимизации затрат, увеличение спроса и повышение качества продукции.

Рассмотрим учет производственных и товарных операций и аспекты ценообразования в ресторанном бизнесе. К предприятиям ресторанного хозяйства относятся рестораны, бары, кафе, столовые, магазины кулинарии, фабрики-кухни, мелкорозничные сети, деятельность которых связана с такими процессами, как: заготовка сырья и покупных товаров, производство готовой продукции, реализация и организация потребления продукции собственного производства потребителям.

Субъектам хозяйственной деятельности в сфере ресторанного бизнеса необходимо наладить производственный процесс с учетом соответствия стандартов для складских, производственных и бытовых помещений, а так же соблюдения технологического режима производства в соответствии с санитарными правами и сборниками рецептур блюд, кулинарных, мучных кондитерских и булочных изделий.

Проведем сравнительную характеристику производственного и торгового методов учета. Существует два метода учета продукции: производственный и торговый. Заведение ресторанного хозяйства в праве самостоятельно выбирать метод бухгалтерского учета продукции, указывая его в приказе об учетной политике [5]. Суть производственного метода заключается в калькуляции продукции на принципах П(С)БУ 9 и П(С)БУ 16, то есть аналогично промышленным предприятиям. Торговый метод предусматривает ведение бухгалтерского учета по типу учета на торговых предприятиях [5].

Торговый метод. Следует отметить, что использование данного метода не совпадает с требованиями Н(П)СБО, а также Инструкции №291 в части правил применения счетов 23 «Производство» и 28 «Товары» [7].

Статистические данные свидетельствуют о том, что большинство бухгалтеров предпочитают использовать в работе торговый метод. Распространенным является применение торгового метода в качестве базового метода ведения учета в предприятиях ресторанного хозяйства, а самостоятельные цеха по производству продукции, кулинарных изделий и полуфабрикатов по рекомендациям должны придерживаться производственного метода.

В ресторанном хозяйстве используется термин покупной товар, то есть, товар, который приобретается для дальнейшей перепродажи потребителям без переработки. К таким товарам относятся: нарезки, дополнительное оформление блюд, порционирование и т.д. (п.1.3 Правил №219). К сырью относятся: продукция растениеводства, животноводства, синтетического или минерального происхождения и т.п.) [5, 7].

Согласно торговому методу сырье в кладовой учитывается как товар и отражается на субсчете 281 «Товары на складе». Данное отражение не соответствует Инструкции №291, где указано, что данный счет предназначен для учета товаров для продажи.

Для более удобного ведения учета на счете 28 «Товары», опираясь на особенности ресторанного хозяйства, целесообразно расширить субсчет 281 «Товары на складе». К примеру:

- 2811 «Товары растительного происхождения», где отображаются такие товары, как: овощи, фрукты, зелень, крупы и т.д.;
- 2812 «Товары животного происхождения», к которым можно отнести: мясо, молочные изделия;
- 2813 «Напитки», то есть соки, воды, алкогольные напитки и тому подобное;
- 2814 «Товары на складе», к которым можно отнести товары, которые испытывают переработки на кухне, а лишь перепродаются потребителям.

Данное решение объясняется тем, что в продукции каждого предложенного субсчета разные сроки реализации, условия хранения, а такой способ группировки позволит облегчить и ускорить процесс инвентаризации.

**Производственный метод.** Использование в ресторанном хозяйстве производственного метода предусматривает отдельное ведение учета сырья, который предназначен для изготовления собственной продукции и товаров для реализации. Учет сырья и полуфабрикатов ведется на субсчетах 201 «Сырье и материалы», 202 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия», а товаров - на субсчете 281 «Товары на складе», которые приходятся по первоначальной стоимости согласно П (С) БУ №9 (сырье полуфабрикаты), или по первоначальной и покупной стоимостью с учетом наценки (например, товары).

Использование производственного метода ведения учета сырья предусматривает использование счета 201 «Сырье и материалы». В данном случае целесообразно расширить субсчет 201 «Сырье и материалы». К примеру,:

- 2011 «Продукция растениеводства», где будет отображаться такое сырье, как: овощи, фрукты, зелень, крупы и т.д.;
- 2012 «Продукция животного происхождения», к которой можно отнести: мясо, молочные изделия;

В производственном методе заработная плата повара, других работников производства, амортизация производственного оборудования, арендная плата помещения и т.д., учитываются на счете 91 «Общепроизводственные расходы», поскольку они не являются прямыми.

Более подробно особенности ведения учета в кладовой и в производстве торговым и производственным методами показано на рис.1.

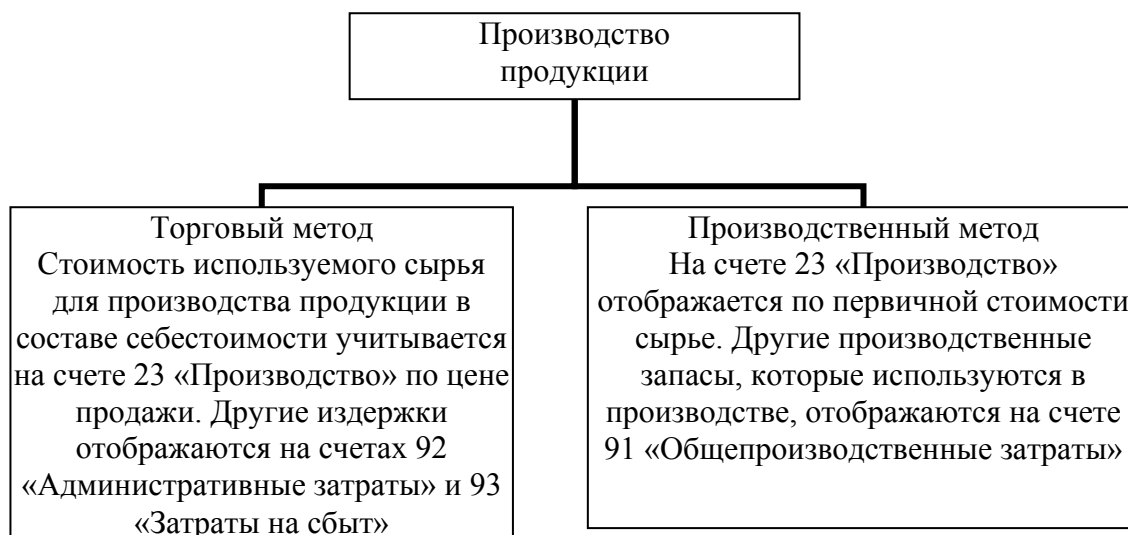
Из приведенной информации можно сделать вывод, что более комфортным для ведения учета является производственный метод, ведь он гарантирует более точное отражение хозяйственной деятельности и не противоречит требованиям Национальных стандартов

бухгалтерского учета. Хотя и использование производственного метода является достаточно трудоемким процессом, однако это позволяет лучше сгруппировать расходы и повышает уровень точности информации.



**Рис.1. Учет в кладовой торговым и производственным методами**

*Источник: собственная разработка*



**Рис.2. Учет в производстве торговым и производственным методами**

*Источник: собственная разработка*

Рассмотрим особенности калькуляции и формирования отпускной цены. Задача калькуляции себестоимости готовой продукции является одной из важнейших в сфере финансового и управленческого учета предприятия ресторанного хозяйства. Достоверная информация о фактической себестоимости выпуска, нормативных и фактических затратах сырья дает возможность принимать адекватные решения в сфере ценообразования, тем самым обеспечивая прибыльную деятельность. Также, калькуляция себестоимости обеспечивает контроль движения главных позиций используемого сырья предприятия.

Приведем пример нескольких удобных систем калькуляции:

1С «Общественное питание», а также 1С «Руководство рестораном», которые помогают в ведении бухгалтерского учета в кафе, ресторанах, позволяют автоматизировать управленческий учет не только одного заведения, но и сети заведений. Механизм калькуляции в данной программе разработан на базе 1С «Бухгалтерия», однако со спецификой ресторанного бизнеса, предоставляет возможность проведения операций обработки и комплектации, введение рецептур и расчета калькуляций блюд, приготовление блюд. Также программа имеет функцию учета поступления/ списания товара - с момента прихода продуктов на склад до заключительной технологической карты, удобную систему складского учета в денежном эквиваленте от оптовых закупок в розничных продажах [3].

R-keeper - программа, которая также помогает в руководстве как одного учреждения, так и сетью. Субъекту ресторанного бизнеса доступны инструменты управления рестораном, кладовой и производством, а также организация эффективной работы персонала и управление лояльностью посетителей. В программе существует разделение по функциональным возможностям и назначению на станции: станция кассира, станция менеджера, станция официанта и станция бармена. Данные станции объединяются в одну локальную сеть. Также система R-keeper имеет интерфейсы с внешними системами: 1С: Бухгалтерия 7,8, системой управленческого учета, системой управления булдингом, системой видеонаблюдения, системой бронирования столов.

Ростбиф.Общепит - система, которая имеет целью обеспечить автоматический расчет калькуляции и доходов. Программа осуществляет операции по ведению рецептуры блюд и полуфабрикатов со списанием составляющих при реализации, то есть Вы можете ввести в отчете о реализации только блюдо, а программа автоматически спишет все составляющие, калькулирования блюд, а также автоматический расчет наценок и скидок для всех товаров в накладной.

IBS Ресторан - программа для автоматизации работы ресторана, кафе, бара, паба с классической схемой обслуживания клиентов официантом. Учитывает всю специфику бизнес-процессов в ресторане, обеспечивает максимальную простоту, эффективность и полный контроль работы персонала. Возможности данной программы:

- учет остатков и движения сырья и готовой продукции, калькуляционные карты на каждое блюдо с хранением истории изменения рецептуры, возможностью задавать альтернативные компоненты и учитывать дополнительные расходы;

- автоматическое производство готовой продукции по результатам продаж за период с возможностью корректировки расходов сырья по факту и автоматическим расчетом себестоимости;

- планирование потребности в сырье и материалах, расчет плановой себестоимости готовой продукции.

Проведя анализ отзывов, которые оставили пользователи выше приведенных программ на просторах интернета, можно сделать такой вывод, что программы имеют определенные недостатки, основные из которых приведены в табл. 1.

Таблица 1

#### Результаты анализа отзывов пользователей

Название системы	Перечень недостатков
R-keeper	Отсутствие возможности учета товаров, кроме контроля допустимых остатков.
1С «Громадське харчування»	Отсутствует учет товаров и управления лояльностью, кроме контроля дисконтных систем.
Ростбиф.Общепит	Сложность ведения любого учета в учреждениях среднего и высшего уровней.

Следовательно, данные программы предназначены больше для калькулирования продукции, чем для складского или управленческого учета.

На сегодняшний день активно распространяется тенденция здорового питания, которую быстро подхватили большинство заведений ресторанного бизнеса. Это означает повышение требований к продуктам, которые используются в приготовлении блюд. Все больше субъектов ресторанного бизнеса заключают договоры поставки продукции с предприятиями фермерского хозяйства, или же владельцы ферм открывают свои заведения общественного питания.

Фермерская продукция зачастую может считаться натуральной продукцией, произведенной в небольших фермерских хозяйствах, в отличие от широкого ассортимента продуктов питания от агрохолдингов, представленного в любом крупном супермаркете. Она имеет свои неоспоримые преимущества и максимально приближена к экологически чистой.



Такие продукты не содержат консервантов, вредных красителей и ГМО, выращены исключительно на натуральных кормах и без использования химических удобрений.

Климат и географическое положение Украины позволяют сочетать ресторанный и сельскохозяйственный или фермерский бизнес, тем самым сокращая расходы на закупку одновременно с повышением качества используемой продукции. Приведем примеры мирового опыта сочетания данных сфер хозяйственной деятельности как маркетингового решения привлечения клиентов: Лондонский гастроном Thornton's Budgens создал проект «Food from the Sky (Небесная пища), соорудив на своей крыше настоящий огород. Выращенные там органические продукты привлекают в Thornton's Budgens новых покупателей и ценителей экологически чистой пищи.

Шен Осборн (Shane Osborn), владелец ресторана Pied à Terre (Новая Зеландия), также использует в приготовлении блюд зелень, выращенную на крыше своего заведения и в будущем планирует развивать это направление.

Ричард Брэнсон открыл в Нью-Джерси кулинарный курорт NinetyAcres. Ресторан курорта предлагает только натуральные, экологически чистые продукты, выращенные на ферме, что находится в собственности курорта.

Такой способ ведения ресторанного бизнеса очень распространен в Западных регионах Украины, где повышенным спросом пользуются блюда украинской национальной кухни.

Ярким примером такой кооперации на территории Украины есть сеть эко-ресторанов «Батьківська хата», которая представляет национальную украинскую кухню. Рестораны имеют собственное фермерское хозяйство, откуда специально в «Батьківську хату» доставляются натуральные продукты: овощи, фрукты, зелень, выращиваемые на огородах, в теплицах и садах. Также предприятие занимается изготовлением кисломолочной продукции, мясной продукции и имеет свой небольшой завод по производству натуральных безалкогольных напитков.

Ресторан «AntiqueHouse», расположенный в городе Дубно также известен сочетанием ресторанного бизнеса и ведением небольшого фермерского хозяйства. Блюда готовятся из собственноручно выращенной продукции.

На сегодняшний день в Украине растет количество субъектов хозяйствования, которые сочетают упомянутые выше виды деятельности. Это объясняется тем, что таким образом происходит экономия затрат на закупку продукции, особенно в нестабильной экономической ситуации, когда невыгодно импортировать товары из других стран.

Ресторанное хозяйство является отраслью, основу которой составляют предприятия, характеризующиеся единством форм организации производства и обслуживания потребителей и различающиеся по типам и специализации.

Совершенствование учетной политики в заведениях ресторанного хозяйства является важной составляющей при достижении поставленных руководством задач. Так как, при создании заведения, руководство в праве самостоятельно выбирать метод бухгалтерского учета продукции, необходимо знать все особенности каждого метода ведения бухгалтерского учета на предприятии. В научной работе были рассмотрены два метода бухгалтерского учета продукции: торговый и производственный метод.

Особенность предприятий ресторанного хозяйства состоит в сокращенной себестоимости, то есть при определении себестоимости блюда учитывается только себестоимость использованного сырья в расчете на блюдо, кг, мл и тому подобное. Для оптимизации системы калькулирования большинство предприятий ресторанного бизнеса пользуются автоматизированной системой финансового учета, связывающей воедино все материально-финансовые потоки заведения.

Эффективное управление предполагает обеспечение баланса между переменными доходами учреждения и расходами на персонал. В данном случае руководителю предприятия ресторанного хозяйства следует уделить внимание планированию производства.

Организационная структура управления обеспечивает стабильность функционирования системы управления, благодаря чему предприятие ритмично работает независимо от воздействия внешних и внутренних факторов. Создание организационной структуры управления обусловлено необходимостью распределения прав и обязанностей между отдельными подразделениями организации. В работе были рассмотрены типы организационных структур и обозначены преимущества и недостатки каждой в зависимости от размера субъекта ресторанного хозяйства.

У каждого заведения ресторанного бизнеса есть свои надежные поставщики продуктов питания. Такие поставщики предлагают рестораторам довольно выгодные условия сотрудничества, которые заключаются в регулярной поставке качественных продуктов питания в строго определенном количестве. Для сокращения расходов на закупку продукции возможен вариант фермерской кооперации и ресторанной деятельности, что позволит также повысить качество изготавливаемой продукции и повышение спроса.

Нами были решены следующие задачи:

- выяснены учетные особенности ресторанного бизнеса и сравнить методы учета;
- предложены решения, которые позволят упростить процесс учета;
- исследованы автоматизированные системы ведения бухгалтерского и управленческого учета;
- выяснены вопросы контроля доходов и расходов предприятия ресторанного хозяйства;
- предложены рекомендации по повышению эффективности контроля затрат.

В статье были рассмотрены проблемы и особенности ведения бухгалтерского и управленческого учета на предприятии общественного питания, изучен рынок услуг общественного питания и предложены альтернативные решения по улучшению процесса ведения учета в ресторане и минимизации расходов путем кооперации фермерского и ресторанного хозяйства. В случае, если государственная политика будет направлена на стимулирование развития ресторанной отрасли путем выверенной налоговой политики в сфере привлечения иностранных инвестиций, а также глобальных инновационных проектов, развития туристической ниши, можно ожидать экономический рост в вышеописанной сфере предпринимательской деятельности.

#### Литература:

1. Блакита Г.В. Учет и контроль издержек производства в предприятиях ресторанного хозяйства: монография / Г.В. Блакита, В.В. Новодворская. - Винница: ТОВфірма «Планер», 2007. – 246 с.
2. Горностаева В. Облік витрат і доходів в закладах ресторанного господарства: міжнародна науково - практична конференція. Частина 2. [“Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції”] / Горностаева В. – Київ – 2010.
3. Дзюба Н. Особенности учета в заведениях ресторанного хозяйства: [Электронный ресурс] / Н. Дзюба – Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/rus/golden/doc.html?id=2083>.
4. Захарчук Т. Управление и организация учета расходов предприятий общественного питания: материалы III Всеукраинской научно - практической конференции студентов и аспирантов [“Перспективы экономического развития Украины в контексте евроинтеграционных процессов”] / Т. Захарчук, И.Комборот. – Киев. – 2012.
5. Методические рекомендации по внедрению национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета в сфере общественного питания, утвержденные приказом минэкономки от 17.06.2003 г. - №157 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.uazakon.com/big/text451/pg1.htm>.
6. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ukrstat.org.ua>.
7. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций, утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99 г. № 291, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

**Bondarenko O.M.,**  
Candidate of Economic Sciences, associate Professor

**Ivanova A.M.**  
Student

*National Aviation University, Ukraine*

## **COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE INVENTORY OF ENTERPRISES IN THE UKRAINIAN AND INTERNATIONAL LEGISLATION**

**Бондаренко О.М.**

к.е.н., доцент

**Іванова А.М.**

студентка

*Національний авіаційний університет, Україна*

### **ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНСЬКОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ**

*The article describes the common features and main differences between accounting reserves of the company at international and national levels. Shows key differences in terminology, classification, methods of evaluation and reflection in the financial statements.*

**Key words:** terminology, classification, evaluation.

*У статті розглянуто спільні риси та основні відмінності ведення бухгалтерського обліку запасів підприємства на міжнародному та національному рівнях. Показано основні відмінності у термінології, класифікації, методах оцінки та відображенню у фінансовій звітності.*

**Ключові слова:** термінологія, класифікація, оцінка.

Першим етапом проєвропейського економічного розвитку України був вступ країни у 2008 році до Світової організації міжнародної торгівлі (СОТ), який показав необхідність адаптації бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів. Одним з перших кроків даного процесу було внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1], щодо складання публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які провадять господарську діяльність за певними, визначеними Кабінетом Міністрів України видами, фінансової та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами. Для всіх інших підприємств залишили право вибору: складання і подання звітності відповідно з українськими стандартами або міжнародними.

Беручи до уваги те, що запаси відносяться до найбільш вагомій частини активів підприємства, а від їх обліку та оцінки залежать результати господарської діяльності підприємства, а також розкриття інформації про його фінансовий стан, буде доцільно розглянути особливості відображення запасів відповідно до українського та міжнародного законодавств.

В Україні облік наявності та руху запасів здійснюється згідно з Положенням (Стандартом) Бухгалтерського Обліку 9 «Запаси» [3]. Даний національний стандарт обліку був розроблений на основі Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси» і на перший погляд дуже на нього схожий, але все ж між ними існує ряд відмінностей, які необхідно розглянути та порівняти.

До спільних рис, які існують між обліком запасів у П(С)БО 9 та М(С)БО 2 [2] можна віднести:

- майже тотожне визначення терміну запаси;
- термінологія, що використовується у нормативних документах, наприклад запаси, чиста вартість реалізації тощо;
- методи оцінки запасів на дату балансу та при їх вибутті, відмінності лише складають методи надходження запасів на підприємство;

- відображення інформації про запаси у фінансовій звітності підприємства.

Аналізуючи основні відмінності у визначенні терміну запаси, їх можна згрупувати у наступні категорії:

- визначення терміну запаси;
- класифікація запасів;
- оцінка запасів (при надходженні, оцінці на дату балансу та вибутті);
- витрати, які не включаються до первісної вартості запасів.

Розглядаючи основні відмінності у законодавстві в першу чергу, хотілось би звернути увагу на визначення терміну «запаси» [5]. В обох стандартах вони практично аналогічні, проте згідно національного стандарту до запасів відносяться також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту. Класифікація запасів теж має ряд значних розбіжностей, які можна зобразити у вигляді табл. 1 [5].

Таблиця 1

**Основні відмінності між класифікаціями запасів згідно з М(С)БО 2 та П(С)БО 9**

М(С)БО 2	Спільне	П(С)БО 9
Товари	Матеріали (сировина і матеріали)	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби
Готова продукція		Паливо
Виробничі запаси		Тара, тарні матеріали
Незавершене виробництво		Будівельні матеріали
		Матеріали, передані в переробку
		Запасні частини
		Матеріали сільськогосподарського призначення
		Інші матеріали

Як показано у вище наведеній таблиці 1 класифікація запасів згідно з М(С)БО 2 має лише п'ять складових, у той час як класифікація запасів згідно з П(С)БО 9 має дев'ять складових частин. Чіткий перетин між класифікаціями спостерігається лише у складовій «матеріали», всі інші складові схожі, але не тотожні. В українському законодавстві такі складові М(С)БО 2 [2] як готова продукція, товари, незавершене виробництво взагалі не зазначаються у розрізі запасів, а використовуються окремими рахунками класу 2, такі як 26, 28 та 23 відповідно.

Питання правильної оцінки запасів на сьогодні набуває вагомої значимості, оскільки ринкові ціни на запаси постійно змінюються, залежно від різних факторів, а правильна оцінка запасів є основною для визначення собівартості продукції.

Однією з найважливіших передумов обліку запасів є їх оцінка, оскільки вона впливає на визначення собівартості продукції. Відповідно до П(С)БО 9 встановлено, що оцінка запасів може здійснюватися у трьох випадках: під час надходження їх на підприємство, оцінка на дату балансу та під час вибуття (списання). Аналізуючи підходи до оцінки запасів за національними та міжнародними стандартами, можна встановити, що між ними існують певні розбіжності під час формування вартості запасів, які наведено і досліджено у таблиці 2.

Таким чином, як показано у вище наведеній таблиці, вимоги в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 та П(С)БО 9 дещо не збігаються. Поняття «первісної вартості» в МСБО 2 [2] відсутнє, а первісна вартість придбання запасів, згідно П (С)БО 9 [3], залежить від джерела придбання: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу підприємства, одержані безоплатно, придбані у результаті обміну на подібні запаси.

**Основні відмінності в оцінці запасів на різні дати між М(С)БО 2 та П(С)БО 9**

Ознака	М(С)БО 2	П(С)БО 9
Оцінка запасів під час надходження	Собівартість формується з таких витрат: 1) витрати на придбання: ціна придбання; мита та інші податки; витрати на транспортування; вартість робіт з навантаження та розвантаження й інших витрат. 2) витрати на переробку: витрати, безпосередньо пов'язані з одиницею виробництва; 3) інші витрати. Інші витрати, якщо вони відбулися при доставці до їх теперішнього місця розпакування та приведення до теперішнього стану.	Собівартість формується з таких витрат: 1) при придбанні у постачальника: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; транспортно-заготівельні витрати; інші витрати; 2) при виготовленні власними силами: витрати, що утворюють виробничу собівартість, визначену за П(С)БО 16 «Витрати»; 3) при внесенні до статутного капіталу: справедлива вартість, погоджена із засновниками підприємства з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості запасів, придбаних у постачальника; 4) при безоплатному отриманні: справедлива вартість; 5) при отриманні у результаті обміну на подібні активи: балансова вартість переданих запасів; 6) при отриманні в результаті обміну на неподібні активи: справедлива вартість отриманих запасів.
Оцінка запасів при вибутті	Допускається метод ЛІФО – собівартість останніх за часом надходження запасів.	Собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО), ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість, нормативні затрати, ціна продажу.
Оцінка запасів на дату балансу	Чиста вартість реалізації	Найменша з двох оцінок: первісна вартість або чиста вартість реалізації

Така конкретизація способів визначення первісної вартості в залежності від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності. Крім цього, є декілька положень, які наведені у МСБО, але відсутні у П(С)БО. Так, у МСБО 2 приділено увагу питанням витрат, пов'язаних з переробкою запасів, а у П(С)БО 9 вказані питання розглядаються у П(С)БО 16 «Витрати» [4].

Отже, щороку все більше національних підприємств виходять на світовий ринок торгівлі в пошуках додаткових джерел прибутку, а це вимагає складання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних вимог. Дослідивши ведення бухгалтерського обліку у розрізі запасів, можна зробити висновок, що основи ведення даного обліку покладено на міжнародному рівні у М(С)БО 2 [2], в на державному рівні у П(С)БО 9. Визначено, що існує низка відмінних ознак: у термінологічному словнику; у класифікації запасів; у оцінці запасів та у відображенні інформації про запаси у фінансовій звітності.

Підводячи висновок з вищеперерахованого, можна зазначити, що уніфікації П(С)БО 9 до МСБО 2 вимагає суттєвих доопрацювань і доповнень з метою удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні.

**Література:**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку «Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u2/>.

3. Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 «Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 «Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець та ін. [під. заг. ред. Ф.Ф. Бутиця]. – Житомир: ПП «Рута», 2014. – 647 с.

### **Ovcharyk Z.D.**

Doctor of Philosophy in Economics, Associate Professor  
*National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine of the  
 «Nizhyn Agrotechnical Institute», Ukraine*

## **ACCOUNTING AND FOREIGN TRADE ENTERPRISES IN EUROPEAN INTEGRATION CONDITIONS**

### **Овчарик З.Д.**

к.е.н., доцент

*ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут», Україна*

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ УМОВАХ**

*The article focuses on accounting issues and foreign economic activity of enterprises in the economic data of agricultural enterprises in the conditions of world integration processes, allocation problem of forming a unified concept of internal accounting in the global integration.*

**Keywords:** *Accounting, European integration, foreign economic activity.*

*В статті головна увага приділяється проблемам обліку та зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі економічної інформації агропромислових підприємств в умовах світових інтеграційних процесів, виділенню проблему формування єдиної концепції внутрішньогосподарського обліку в умовах світової інтеграції.*

**Ключові слова:** *облік, євроінтеграція, зовнішньоекономічна діяльність.*

Для розвитку економіки України у світове співтовариство важливим кроком є реформування системи бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту у відповідності зі світовими стандартами. Зовнішньоекономічна діяльність сільськогосподарських підприємств відіграє значну роль у розвитку економіки України, насиченні споживчого ринку товарами належної якості, просуванню товарів вітчизняних виробників на зовнішні ринки.

Нагальними стали питання, як бухгалтерський облік має розвиватися в подальшому, що треба робити для того, щоб бухгалтерський облік відповідав ринковим умовам господарювання і забезпечував реалізацію тих функцій, які на нього покладені.

До стратегічних напрямків розвитку бухгалтерського обліку в Україні автор Ловінська Л.Г. відносить зокрема такі: удосконалення державного регулювання у сфері бухгалтерського обліку і аудиту з метою створення інформаційної інфраструктури ринкової економіки і забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; адаптація нормативно-правової бази бухгалтерського обліку в Україні до законодавства Європейського союзу і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності; удосконалення методологічних засад облікової політики суб'єктів державного сектору економіки; реформування бухгалтерського обліку в секторі державного управління; удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності інститутів спільного інвестування; удосконалення методології управлінського обліку суб'єктів господарювання; удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності для малих підприємств. Слід зазначити, що практично по кожному напрямку проводились наукові дослідження. [6]

Неможливо не погодитись з авторами Ілюхіною Н.П. та Муренко Т.О, які зазначають, що в Україні в умовах євроінтеграції, з метою ефективного впровадження міжнародних

стандартів фінансової звітності, як інструменту ринкової економіки, мають бути вирішені наступні проблемні питання:

- з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності потрібно узгодити норми міжнародних стандартів з існуючими в Україні Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, розробити, тобто створити нормативну базу МСФЗ для України, для того, щоб не було подвійної системи фінансової звітності. Розробити Інструкцію по переходу підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності.

- загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку України привести у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності з встановленням регламенту щодо застосування МСФЗ.

Україні потрібна надійна система управління для складання фінансових звітів за міжнародними стандартами фінансової звітності. [3].

Практика свідчить, що прийняття та використання МСФЗ забезпечує як зменшення ризиків для кредиторів та інвесторів так і зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; відносно однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі. Сучасні українські національні стандарти бухгалтерського обліку не відображають як усіх підходів до обліку, моделей оцінки статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, всіх пояснень, які містять МСФЗ, а також всіх змін міжнародних стандартів.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектора прийнято розглядати на макро- та мікроекономічному рівнях. [5].

Зростаючий інтерес до якості, викликаний посиленням конкурентної боротьби на світовому ринку, ставить цілком конкретне завдання перед виробником продукції. Покращити якість – отже покращити конкурентоспроможність своєї продукції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Із новим підходом до якості продукції зростає роль стандартизації, у розвитку якої значну роль грає держава. Питання стандартизації розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості продукції у масштабах всієї держави в цілому [2].

Зовнішньоекономічна діяльність в аграрному секторі може значною мірою сприяти впровадженню ефективних технологій, вирішенню гострої проблеми переоснащення переробної промисловості, нарощуванню потужностей підприємств зі зберігання сільськогосподарської продукції. Слід пам'ятати, що зовнішній ринок розвивається дуже швидко та має постійно зростаючий рівень конкуренції, тому аграрним підприємствам з метою завоювання своєї ніші закордоном потрібно активно та безперервно нарощувати свою конкурентоспроможність.

Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її подальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки. Очевидно, що успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, а з ним і здійснення ефективної інтеграції країни у Європейське співтовариство, залежить від вирішення багатьох проблем таких як: є низька конкурентоздатність їхньої продукції на зовнішньому ринку, захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, проблема регулювання структури експорту-імпорту аграрної продукції тощо. Отже, у процесі дослідження встановлено, що для того, щоб зовнішньоекономічна діяльність України піднялась до рівня розвинених держав, їй потрібно докласти чимало зусиль за такими основними напрямками, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС, формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у агропромисловому комплексі, гнучка державна підтримка реалізації інвестиційних проектів та стимулювання розвитку експортного потенціалу тощо. Тільки тоді Україна зможе зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції та міцно закріпити свої позиції.

Отже, система МСФЗ сьогодні не є досконалим та надійним інформаційним джерелом для об'єктивного відображення економічного стану суб'єктів господарювання. Виникає необхідність вирішення цілого ряду проблемних питань у напрямку розвитку прозорості обліку і формування показників фінансової звітності.

Рядом вчених висловлюється думка про те, що реформування бухгалтерського обліку можлива не зверху, а знизу. Для того, щоб дійсно реформувати бухгалтерський облік та фінансову звітність, необхідно щоб чиновники від бухгалтерського обліку припинили займатися реформуванням науки. Тоді вітчизняний бухгалтерський облік відновиться: з'являться незалежні думки, будуть розроблені оригінальні бухгалтерські методики та технології. На сьогоднішній день наука розвивається силами діячів, а не численних тих, які діють на свій страх та ризик ентузіастів. У нинішніх кризових умовах, слід чекати нових суттєвих змін в практиці міжнародних стандартів, як в країнах Європейського Союзу, так і в національних стандартах України, що пов'язано, насамперед з відновленням економічних відносин між цими країнами та шляхами виходу з кризового становища.

Існуючі протиріччя між показниками кількісної динаміки експортно-імпорتنих операцій, низька конкурентоспроможність вітчизняних сільськогосподарських виробників потребують подолання багатьох проблем з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду. Зокрема, гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС; збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через: сприяння розробці і впровадженню систем управління якістю; покращення репутації України на міжнародному ринку продовольства як країни-виробника екологічно чистих і безпечних продуктів, співробітництво з міжнародними фондовими біржами, організація міжнародних виставок, ярмарок, семінарів в Україні та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном; збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності, з метою покращення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами; використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції. Зовнішньоекономічна діяльність має стати основою стратегії економічного росту і розвитку підприємств, підвищення конкурентоспроможності виробленої ними продукції.

### Література:

1. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. – 2-ге вид., перероб. і доп. / С.Ф.Голов, В.М. Костюченко. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.
2. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Вівчар О.І. // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2 – С 24-30.
3. Ілюхіна Н. П., Муренко Т.О. Сьогоднішні проблеми гармонізації фінансової звітності в умовах процесу євроінтеграції. / Н.П.Ілюхіна, Т.О. Муренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОНЕУ, 2011. – Вип. 3 (43). – С. 86-90.
4. Козак К.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Козак К.С. ; 2-ге вид. ; розроблено та доповнено – Київ : ЦНЛ, 2006. – 792 с.
5. Ключник А.В., Федоренко А.І. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.dnsgb.com.ua/>
6. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік – інформаційне підґрунття євроінтеграційних процесів в Україні . / Л. Г. Ловінська // Економіка і управління. – Санкт-Петербург: СПУУЕ , 2009. - № 1 – С. 23-28.
7. Шкатула П. Стан зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
8. Яценко О.М. Особливості агропромислової інтеграції України в Європейський Союз / О.М. Яценко // Матеріали VIII міжн. наук.-практ. конф. “Наука і освіта 2005”. Т. 92: Економіка АПК. – Д. : Наука і освіта, 2005. - С. 79.



**Ponomarova N.A.,**  
PhD, Associate Professor  
**Vakulova V.O.**  
Postgraduate

*Khmelnytsky National University, Ukraine*

## **THE EVIDENCE OF AUDIT OPINIONS CONCERNING FRAUD WITH FINANCIAL REPORTING OF SUBJECTS OF PUBLIC INTEREST**

**Пономарьова Н.А.,**  
к.е.н., доцент  
**Вакулова В.О.**  
здобувач

*Хмельницький національний університет, Україна*

### **ДОКАЗОВІСТЬ АУДИТОРСЬКОГО СУДЖЕННЯ ЩОДО ШАХРАЙСТВА З ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ**

*In the article we reviewed the risk factors associated with the distortion due to false financial reporting, auditing procedures and audit evidence about the judgment of fraud with the financial statements of public interest entities.*

**Keywords:** *fraud, risk, audit evidence, audit procedures.*

*В статті розглянуто чинники ризику, пов'язані з викривленням внаслідок неправдивої фінансової звітності, аудиторські процедури та доказовість аудиторського судження щодо шахрайства з фінансовою звітністю суб'єктів суспільного інтересу.*

**Ключові слова:** *шахрайство, ризик, аудиторські докази, аудиторські процедури.*

**Актуальність проблеми.** Фінансова звітність суб'єктів суспільного інтересу підлягає обов'язковому аудиту з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, міжнародних стандартів фінансової звітності або інших правил згідно із вимогами користувачів. Аудит суб'єктів суспільного інтересу передбачає оцінку ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства, отримання достатніх та прийнятних доказів, що стосуються оцінених ризиків, через розробку та застосування аудиторських дій, а також здійснення належних заходів у відповідь на шахрайство, ідентифіковане під час аудиту. Отже, актуальність даної теми дослідження пояснюється необхідністю проведення аудиту суб'єктів суспільного інтересу, в ході якого аудитор повинен отримати достатні та прийнятні аудиторські докази щодо шахрайств з фінансовою звітністю.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженню питання організації аудиту як засобу виявлення та боротьби із шахрайством з фінансовою звітністю присвячено велику кількість наукових праць, таких вчених, як В.В. Калашник, О.В. Кришевич, Л.Г. Михальчишина, О.А. Петрик, В.В. Роздобудько та ін. Проте більш детального дослідження потребує проблема доказовості аудиторського судження щодо шахрайства з фінансовою звітністю суб'єктів суспільного інтересу.

**Метою статті** є визначення поняття шахрайства з фінансовою звітністю, узагальнення чинників, пов'язаних з викривленням внаслідок неправдивої фінансової звітності, а також дослідження доказової бази аудиторського судження щодо шахрайства з фінансовою звітністю суб'єктів суспільного інтересу.

Відповідно до МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» шахрайство - навмисна дія однієї або кількох осіб з управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників, або третіх осіб, що пов'язана із застосуванням омани для отримання неправомірної або незаконної переваги [3].

Під час здійснення аудиторської перевірки суб'єкта господарювання слід враховувати чинники ризику, пов'язані з викривленням внаслідок неправдивої фінансової звітності, які відповідно до МСА 240 класифікують на основі трьох умов:

1. Мотив/тиск: високий рівень конкуренції або насичення ринку; значний спад споживчого попиту та збільшення банкрутств в галузі або економіці в цілому; високий ступінь незахищеності від швидких змін; збитки від основної діяльності; постійні негативні грошові потоки від діяльності або неспроможність генерувати грошові потоки від діяльності; швидке зростання або незвичайна прибутковість; нові облікові, законодавчі або нормативні вимоги; існує надмірний тиск на управлінський персонал щодо виконання вимог або очікувань третіх сторін; доступна інформація свідчить про те, що фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання ставлять під загрозу особистий фінансовий стан управлінського персоналу або тих, кого наділено найвищими повноваженнями; існує надмірний тиск на управлінський або операційний персонал для досягнення фінансових цільових показників та ін.

2. Можливості: значні операції із пов'язаними сторонами, які виходять за межі звичайного ходу бізнесу; значна фінансова присутність або можливість домінування в певній галузі; значні, незвичайні або надто складні угоди; значна діяльність, яка розміщена або здійснюється за кордоном в юрисдикціях, де існують різні середовища та культура бізнесу; використання ділових посередників, для яких немає чіткого бізнес-обґрунтування; значні банківські рахунки або значні операції з дочірніми підприємствами чи філіями в юрисдикціях країн з пільговим режимом оподаткування; домінування в складі управлінського персоналу однієї особи або невеликої групи осіб без компенсаційних заходів контролю; неефективний нагляд тих, кого наділено найвищими повноваженнями, за процесом фінансової звітності та внутрішнім контролем; складна або нестабільна організаційна структура на підприємстві; недостатній моніторинг заходів контролю; високий коефіцієнт плинності кадрів або наймання персоналу відділів бухгалтерського обліку, внутрішнього аудиту або інформаційних технологій, робота яких є неефективною; неефективність облікових та інформаційних систем та ін.

3. Ставлення/логічне обґрунтування: надмірна участь не фінансового управлінського персоналу або занепокоєність щодо вибору облікових політик або визначення суттєвих оцінок; відомі дані про порушення законодавства або про позови проти суб'єкта господарювання; практика управлінського персоналу залучення аналітиків, кредиторів та інших третіх сторін для досягнення агресивних або нереалістичних прогнозів; неспроможність управлінського персоналу своєчасно виправити відомі значні недоліки внутрішнього контролю; зацікавленість управлінського персоналу в застосуванні неналежних засобів для мінімізації в цілях оподаткування доходів, що відображені в звітності; низькі моральні якості управлінського персоналу; напружені стосунки між управлінським персоналом та теперішнім або минулим аудитором та ін. [3].

Згідно з МСА 200 аудитор повинен зберігати професійний скептицизм протягом усього аудиту, визнаючи можливість існування суттєвого викривлення внаслідок шахрайства, незважаючи на минулий досвід аудитора щодо сумлінності та чесності управлінського персоналу. Застосування професійного скептицизму вимагає постійної допитливості щодо того, чи припускають отримана інформація та аудиторські докази можливість існування суттєвого викривлення внаслідок шахрайства. Останнє включає розгляд достовірності інформації, яку слід використовувати як аудиторські докази, та в разі потреби заходів контролю її складання та збереження [3].

В ході перевірки аудитор повинен отримати достатні та прийнятні аудиторські докази, тобто інформацію, яку використовує аудитор під час формулювання аудиторських висновків, на яких ґрунтується аудиторська думка. Умовно аудиторські докази поділяють на три групи: аудиторські докази, отримані із зовнішніх джерел; аудиторські докази, одержані із внутрішніх джерел та аудиторські докази, отримані аудитором безпосередньо в результаті

проведення ним аудиторських процедур [1, с. 124]. На нашу думку, більш детально слід розглянути дії аудитора у відповідь на оцінку ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства.

Серед аудиторських дій виділяють: відвідування підрозділів або виконання певних тестів раптово та без попередження, вимога проведення інвентаризації запасів на кінець звітного періоду, виконання детального огляду записів суб'єкта господарювання, які підлягали коригуванню на кінець звітного періоду, та вивчення записів, які здаються незвичайними за характером або сумою, вивчення можливості здійснення операцій між пов'язаними сторонами, виконання аналітичних процедур по суті з використанням деталізованих даних, проведення опитування персоналу та ін.

Показником, який дає можливість визначити ймовірність шахрайства з фінансовою звітністю, є зведений індекс M-score, запропонований дослідником М. Бенішем [5, с. 54-55]:

$$M\text{-score} = -4,84 + 0,92 \cdot DSRI + 0,528 \cdot GMI + 0,404 \cdot AQI + 0,892 \cdot SGI + \\ + 0,115 \cdot DEPI - 0,172 \cdot SGAI + 4,679 \cdot TATA - 0,327 \cdot LVGI, \quad (1)$$

де

DSRI – індекс денних продажів в дебіторські заборгованості;

GMI – індекс рентабельності продажів за валовим прибутком;

AQI – індекс якості активів;

SGI – індекс росту виручки;

DEPI – індекс амортизації;

SGAI – індекс комерційних та управлінських витрат;

TATA – індекс коефіцієнта фінансової залежності;

LVGI – відношення нарахувань до активів.

Значення зведеного індексу M-score для підприємств, які не здійснюють маніпуляції з фінансовою звітністю. Не повинно перевищувати -2,22, в іншому випадку існує велика ймовірність того, що суб'єкт господарювання фальсифікує показники фінансової звітності.

В європейських країнах в ході здійснення аудиторської перевірки використовують «Золоті правила аудитора» щодо виявлення шахрайства:

- намагатись з'ясувати причину відхилень;
- не слід питанню довіри до людей розглядати тільки залежно від їх становища в суспільстві;
- не припускати думки, що шахрайство неможливе на даному підприємстві;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;
- при виявленні потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику;
- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки [2, с. 98].

Отже, аудитор на підставі виконаних аудиторських процедур та аудиторських доказів повинен оцінити чи залишаються прийнятними оцінки ризиків суттєвого викривлення на рівні тверджень. Така оцінка є питанням якості, що ґрунтується на судженні самого аудитора.

В разі отримання аудитором доказів, що шахрайство існує або може існувати, аудитор повинен якнайшвидше повідомити про це управлінський персонал, навіть у тому разі, якщо питання можна вважати недоречним. Також про виявлені факти шахрайства необхідно повідомити тих, кого наділено найвищими повноваженнями в усній або письмовій формі. Професійним обов'язком аудитора є дотримання конфіденційності інформації клієнта, отже, він не зобов'язаний та не має права повідомляти про виявлені ним порушення будь-яким стороннім особам [3].

**Висновки.** Отже, аудит спрямований на виявлення шахрайства передбачає використання процедур перевірки з метою виявлення аудиторських доказів щодо шахрайства з фінансовою звітністю суб'єктів суспільного інтересу. В першу чергу, аудитор повинен оцінити ризик суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства. Наступним

кроком в процесі перевірки є отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів шляхом проведення необхідних аудиторських процедур. В разі виявлення шахрайства з фінансовою звітністю, є повідомлення про факти порушень управлінського персоналу та тих, кого наділено найвищими повноваженнями. Завершальним етапом аудиту є висловлення аудиторської думки аудитора про стан бухгалтерського обліку та достовірність фінансової звітності суб'єкта суспільного інтересу.

#### **Література:**

1. Кришевич О.В. Аудит: помилки чи шахрайство / О.В. Кришевич // Вісник університету «Україна». – 2010. – № 1. – С. 122-127.
2. Михальчишина Л.Г. Внутрішній аудит у запобіганні помилок і шахрайства на підприємстві / Л.Г. Михальчишина, В.В. Калашник // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 2 (64). – С. 94-99.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit\\_2015\\_1\\_all.pdf](http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf)
4. Ферулева Н.В. Выявление фактов фальсификации финансовой отчетности в российских компаниях: анализ применимости моделей Бениша и Роксас / Н.В. Ферулева, М.А. Штефан // Российский журнал менеджмента. – 2016. – Т. 14. – № 3. – С. 49-70.

#### **Serikova M.A.,**

Master of Economic Sciences

Doctoral student of Department «Accounting, Audit and Analysis»

#### **Sembiyeva L.M.**

Doctor of Economic Sciences, Professor

*L.N. Gumilyov Eurasian National University (Astana, Kazakhstan)*

### **TAX AUDIT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE USA AND RUSSIA**

*The author of the scientific article examines foreign experience of Russia and the United States in the field of tax audit arrangement, as well as its current state and development in the Republic of Kazakhstan. Improvement necessity of tax audit effectiveness based on the introduction of information systems is highlighted in this publication.*

**Keywords:** *tax, audit, efficiency, income, taxpayer.*

State tax policy in the taxation system largely depends on the controlling function of tax and law enforcement bodies. Recent practice in the field of control and verification activities shows the need to attract additional resources. For the moment auditing firms have sufficient qualification and technical training being able to monitor budget tax revenues of various levels and optimize the taxpayer burden within their direct responsibilities. Implementing the task is possible through the tax audit service provision.

In the conditions of the existing competition in the market of audit services, the quality requirements of general audit and related services are increasing every year. In this regard, it is necessary to develop tax audit as a means of control.

Many companies with a mandatory audit set out the scope of work on tax audit separately in audit firm contracts. General audit is selective, i.e. not all the information is subject to verification, but only a part of each site of accounting.

If the company seeks to reduce its tax risks, there is the need of more complete audit involving the checking of the tax reporting and tax accounting, which, unlike the general audit, is carried out on the base of continuous method. Apparently, the volume of tax information is much smaller than the total financial information, so a continuous verification method is quite applicable for tax audit.[1]

The subject of the audit are the economic and legal relations of the business entity, the object is tax reporting, and the procedure is a set of activities conducted by the auditor. In general, the list of proposed procedures is quite comprehensive, and its use in verification can be useful in processing of a tax audit program.

In the Russian Federation, cost accounts are verified in the framework of direct taxes and account credit 90.2 "Production Cost" is formed at first. Further, the calculations are subject to audit on indirect taxes, which do not affect the formation of the financial result. After that, direct taxes are checked as part of non-operating expenses (corporate property tax, penalties for late payment of budget taxes). At the end of the tax audit, an income tax audit is conducted.

The system of internal tax audit is a set of tasks, functioning principles, management measures, methods and procedures used as means for orderly and effective control over the accuracy of the calculated amounts of taxes and other data specified in tax registers, in forms of external and internal tax reporting, correction and prevention of errors and information distortion in tax registers and tax reporting forms, as well as timely preparation of reliable tax reporting.

As problems associated with the tax legislation application arise in the majority of taxpayers, elements of internal tax audit are necessary for all enterprises irrespective of their size and access to the stock market. Moreover, in accordance with the FTS order of the Russian Federation, No. MM-3-06/333 @ dated May 30, 2007 (amended on 08.04.2011) "On the Approval of the Concept of the Planning System for Field Tax Inspections", the taxpayer independently conducts an analysis of the financial and economic activities results to assess the risk of possible tax control [2].

Necessary tasks for the effective development of tax audit in the Russian Federation are separate standard development to regulate exclusively the issues of arranging and conducting a tax audit, as well as the delineation of the legal regulation of tax audit and other related services in connection with the need to apply a different approach in the service provision. [3]

The body of administer taxes in the United States is the Internal Revenue Service (IRS) [4]. This structure is the largest structural division of the US Treasury. It performs the functions of the tax police and has the authority to conduct investigation activities against persons suspected of evading taxes. Since 2010, the functions of the US Internal Revenue Service have de facto expanded: from taxation, it has moved to the management of socio-economic benefits programs. At the same time, the Office of the General Inspector of the Treasury for Tax Administration - TIGTA (Treasury Inspector General for Tax Administration) occupies a prominent place in the work on improving the effectiveness of IRS activities of the. The Office was established in 1998 to implement the law on the reorganization and IRS reforming with the primary objective to provide external oversight of the IRS activities.

Over the past 20 years, the United States have been increasing the tax burden on households by rising income tax rates. The greatest differentiation of tax rates is observed in 2013: there will be 7 income groups subject to taxation. At the same time, the US Internal Revenue Service is able to control the bulk of income received by citizens in the country and even in many cases from foreign sources thanks to the extensive automation of its branches.

In Russia, according to a study conducted by M. Mishustin, more than 30% of the time tax authorities employees are busy recalculating the data manually. At the same time, the share of field tax inspections is about 50%, and over 45% of the labor resources of tax authorities are spent for their implementation. It is quite obvious that under this working regime, the tax authorities cannot cover about 50% of all taxpayers. This means that every second taxpayer has the opportunity to hide the true amount of income within two years and avoid paying taxes with complete impunity.[5]

Increasing the potential of the tax system without overcoming negative aspects is impossible. Therefore, the level of bureaucratization should be reduced through the following measures:

- increasing the efficiency of the tax service work;
- reduction the duration of tax documents consideration;
- increasing automation of tax accounting and control;
- unification of workflow and software.

Since 2015, three types of audit can be identified in the Republic of Kazakhstan, related to the accounting and tax accounting systems of a legal entity or individual entrepreneur that can be carried out by audit firms of the Republic of Kazakhstan including:

- audit of financial statements in accordance with international audit standards (ISA);
- tax audit, regulated by audit firms independently, as related services;
- tax audit, regulated by the state, as an alternative to tax audit conducted by State Revenue Committee Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan (SRC MF RK). [6]

Currently, more and more large companies are announcing a tender for a tax audit and allocating a fairly good budget for audit firms to provide such services in Kazakhstan.

During financial statement audit, the accuracy of the calculation and payment of taxes is checked, but unlike the tax audit, a selective method is used, and sometimes the sample size acceptable for expressing an opinion on the reliability of financial statements is not presentable for expressing an opinion on the reliability of tax reporting. It is for this reason many companies with a compulsory audit separately indicate the scope of work to verify tax liabilities in audit firm contracts. This approach may be justified in the case of relatively small enterprises, which are characterized by insignificant tax risks. For companies with large turnover and an extensive network of structural units, such approach can hardly be considered justified, since there is a necessity of conducting full-fledged tax audit.

State audit is a new phenomenon in the system of Kazakhstan public administration. Although the state audit in the budgetary sphere covers, mainly, the public sector of the economy, it also extends to private-entrepreneurial activity in verifying the correctness of the compilation of tax calculations and declarations; when enterprises fulfill state orders financed from the budget; get various forms of ownership subsidies, donations, loans, as well as tax benefits (discounts, deductions, tax credits, etc.). According to the Law of the Republic of Kazakhstan on State Audit and Financial Control dated November 12, 2015, No. 392-V ZRK, the competence of the Accounts Committee for the execution of the republican budget includes an audit of the effectiveness of tax and customs administration.

Tax and customs administration in 2015 was carried out by the State Revenue Committee in the context of the merger the tax and customs services in 2014, as well as the functions to prevent and detect economic, financial crimes and offenses.

The arrears in tax revenues as of January 1, 2016 amounted to KZT 85.3 billion, which is less by KZT 32.2 billion, or by 27.4%, as compared to the same period of the previous year. Of these, the total amount of arrears for taxes and payments to the republican budget was KZT 57.1 billion, which is lower by KZT 20.9 billion, or by 26.8%.

Insufficient efficiency of tax inspections is noted. Thus, the share of ineffective tax inspections remains high, amounting to 35.9% in 2014, and 27.8% of the total number of inspections conducted in 2015. [7]

Within the framework of the Concept of State Audit Introduction in the Republic of Kazakhstan, one of the main tasks is to integrate a single information system of state audit and state financial control bodies with the system of "electronic government" and information bases of other state bodies. The Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, within the framework of the Tax Administration Reform Project, plans to switch to electronic audit by 2019, which is widely used in OECD countries.

Thus, the US experience also deserves attention in terms of conducting a tax audit and a pre-testing analysis of taxpayers. Unlike this country there are no centralized centers for accounting and processing of tax data in Russia. When processing and monitoring tax data, we use software, which to date does not allow to identify the actual mismatch of data in reporting documents. International practice shows that the introduction of electronic audit in the Republic of Kazakhstan makes it possible to shorten the time for conducting a tax audit, to reduce the costs of both the taxpayer and the controlling bodies, and to ensure the transparency of the tax audit.

#### **References:**

1. Perch, A.S. Tax audit in the taxation system of the Russian Federation-Economic analysis: theory and practice, 22 (79) 2006.
2. Paramonova, L.A. Tax analysis is the basis of the internal tax audit of the organization. School of University Science: Development Paradigm No. 3 (4) 2011.

3. Safonova, M.F., Shcherbakova, E.A. Problems of the development of tax audit in the Russian Federation. *International accounting. Auditing activities.* 17 (263) – 2013.
4. SOI Tax Stats - Individual Income Tax Rates and Tax Shares. URL: [http:// www. Irs. Gov/ uac/ SOI-Tax-Stats-Individual-Income-Tax-Rates-and-Tax-Shares](http://www.Irs.Gov/uac/SOI-Tax-Stats-Individual-Income-Tax-Rates-and-Tax-Shares).
5. Maslova, I.N., Kazmin, A.G. Administration of income tax in Russia and the United States. *Accounting in budgetary and non-profit organizations.* 13 (325) – 2013.
6. Sckala, V.I. Types of audit in the Republic of Kazakhstan. *Audit of taxes.* <Http://www.asiko.kz/upload/sections/s5ru/a.pdf>.
7. Report of the Accounts Committee for Control over the Execution of the Republican Budget on the Execution of the Republican Budget for the Year 2012. [http://exep.kz/ckfinder/userfiles/files/Short%20Report\\_2015\\_RU.docx](http://exep.kz/ckfinder/userfiles/files/Short%20Report_2015_RU.docx)

## 7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

**Tonev M.D.**

PhD, assoc. prof. of economics,  
Varna Free University, Varna, Bulgaria

### A FEW MORE ARGUMENTS IN FAVOR OF THE HIGH INCOME AS SOCIAL INNOVATION

**Тонев М.Д.**

доктор по икономика, доцент по политическа икономия  
Варненския свободен университет, Варна, България

### ОЩЕ НЯКОЛКО АРГУМЕНТА В ПОЛЗА НА ВИСОКИТЕ ДОХОДИ КАТО СОЦИАЛНА ИНОВАЦИЯ

*В доклада се прави опит да се изясни макроикономическият ефект от относително по-високото заплащане на труда в условията на конкурентен пазар на примера на Япония. Разглеждат се консенсусните макроикономически модели, които дават връзката между високите доходи, плановете разходи и съвкупното търсене като кейнсиански тип решение на проблема за икономическия растеж и развитието на стопанството. Проектирана върху българската икономическа действителност тази логика, подсказва, че в българското стопанство липсва адекватна политика на управление на доходите.*

**Ключови думи:** доходи; иновации; популателна способност; икономическо развитие; монополи; конкуренция.

*The report attempts to clarify the macroeconomic effects of the relatively high wages in a competitive market the example of Japan. Considered consensus macroeconomic models that allow the link between high-income and planned expenditure aggregate demand as a Keynesian type of solution to the problem of economic growth and development of the farm. Designed on Bulgarian economic reality that logic suggests that Bulgarian sector lacks adequate management policy income.*

**Keywords:** incomes; innovations; purchasing power; economic development; monopolies; competition.

Днес вече не се оспорва ролята на високите доходи като социална иновация. Като най-типичен пример се посочват обикновено САЩ. Едва ли САЩ, които имат твърде кратка история като държава и нация са първооткриватели на високите доходи като социална иновация. Още повече, че конкретно в САЩ високото заплащане на труда не е толкова целенасочена политика, колкото исторически и географски обусловено явление – малцина колонисти се изправят пред задачата да усвоят и култивират цял един континент. Това обстоятелство предполага дългосрочно превишение на търсенето на труд спрямо предлагането на труд на трудовия пазар в ранните САЩ [1, с.133]. Съвсем друга е ситуацията в западноевропейските страни, които прилагат високите доходи като социална иновация в периода след първата световна война. Подобна политика на доходите се наблюдава и в Япония в периода след Втората световна война. Японският пример ще бъде разгледан по-подробно в доклада като конкретно доказателство за ролята на високите доходи като социална иновация за общественото развитие и икономическият просперитет на една държава и нация.

Идеята на доклада е да се аргументира необходимостта от повишаване на доходите в Република България както като социална иновация така и като израз на реална демонополизация и модернизация на българската икономика.

Като начало ще се позова на известните и консенсусни макроикономически модели, за да аргументирам допълнително тезата за високите доходи като необходимост за развитието и просперитета на една национална икономика.

Икономиката на Япония може да се разглежда като своеобразен структурен контрапункт на силно монополизиранията българска икономика. Тя също изглежда силно монополизиранията както поради съществуването на силни монополистични групировки като Мицуи, Мицубиши, Сумитомо, Дай Ичи, Санва, Хитачи, Сони, Тошиба, Тойота и мн. други, а също и поради силното влияние на мрежите от монополни структури, известни като «кейрецу». Същевременно японските мезоикономически структури са «потопени» в море от



дребен бизнес. Над 90 % от японските фирми са дребни и средни предприятия, които нерядко са в ролята на поддоставчици и подизпълнители на проекти, реализирани от големите компании. За България този мащабен дребен бизнес е повече номинален. Той съществува като търговска регистрация, но на практика не е активен..

Като цяло една от характерните особености на японската икономика е високи нива на внедряване на иновации. През 50-те години Япония е на първо място по закупуване на патенти и лицензи направени в чужбина, след което японската индустрия ги внедрява или приспособява в своето производство. Като контрапункт може само да се отбележи, че през първите десетилетия на XXI век България е на последно място в Европа и на едно от последните места в света по генериране и внедряване на иновации.

Един малко известен и почти некомментиран факт в специализираната литература е този, че преломен момент в развитието на японската икономика е разбиването на комунистическите работнически съюзи. След този привидно недемократичен и репресивен акт управленският състав на фирмите и институциите и изпълнителните работници и служители започват постепенно да си сътрудничат. Двадесет години по-късно след ликвидирането на комунистическите работнически съюзи японските тийнейджъри се наслаждават на плодовете от труда на своите родители, като сформират голяма група от активни и платежоспособни потребители в японската икономика.

Япония започва своя същински икономически възход през 1955 година. Нейната икономика бележи среден ръст от около 9% на година до началото на петролната криза през 1973 година [3, р.67]. Кризата, която се съчетава с икономическа и суровинна е наречена петролен шок в страната на изгряващото слънце. Въпреки че повечето западни икономики по това време бележат икономически подем, възходът на Японската икономика няма прецедент в историята. В периода на нейния апогей от 1965 г. до 1970 година БВП на Япония нараства с изумителните 12% на година. Това е ненадминат рекорд дори до днес. Китай също поддържа високи и на моменти двуцифрени темпове на икономически растеж, но с темпове които се колебаят и не са толкова устойчиви в дългосрочен план. До 1973 г. японската икономика нараства пет пъти в сравнение с 1955 година. През същата тази 1973 година тя става втора по сила и по обем на производството икономика в света след тази на САЩ. Япония запазва втората позиция в световните класации за величината на БВП за близо 4 десетилетия - до 2013 година, когато е изместена от Китай

Изявени икономисти започват да говорят за «Japanese economic miracle»-японското чудо. Японската политика на «таргетинг» настройва националната икономика в дългосрочен план към непрекъснат и динамичен растеж. Този растеж ѝ позволява да се превърне в една от най-високо технологичните, иновационните и с високо качество на произвежданата продукция икономика в света.

Интересното е, че през този период японската икономика бележи още един значителен успех. Провежданата вътрешно-икономическа политика на японските управляващи води до разпределение на националното богатство относително равномерно. Регулациите, икономическите и данъчни закони не позволяват разслояване на обществото на свръх богати и свръх бедни, а създават истинска средна класа. Това са хора с дребен бизнес, самонаемащи се, хора със свободни професии, високотехнологични мениджъри и финансови експерти.

Един от главните фактори, обуславящи този успех са фиксираната инфлация от страна на Японската централна банка, като тя много умело манипулира паричната маса в обръщение по формулата на Ървинг Фишер:  $M.V=P.T$ , където  $M$  - money supply (парична маса в обръщение)  $V$ - velocity of money exchange (скорост в пъти на размяната (оборота) на парични копия)  $P$ - prices of goods and services (цени на стоки и услуги)  $T$ - transactions (транзакции има се предвид държавни субсидии социални помощи и др.).

През този период **правителството на Япония увеличава работните надници до седем пъти**, което води до **значително увеличаване на покупателна способност на**

**населението**, Представителите на обществените групи на наемните работници и наемните служители, придобивайки високи доходи, стимулира потреблението вътре в икономиката. Това стимулиране от своя страна затваря кръга като води до прогресивно увеличаване на системата «производство-потребление» в самоподдържаща се и самоиндуцираща се спирала.

Математическото излагане на тази зависимост се изобразява с математическата функция  $DI=C+S$  [2, p.20], където **DI** - Disposable incomes (разполагаем доход) , **C** - consumptions (потребление), **S** - savings (спестявания.)

Високите доходи на населението водят до още едно позитивно икономическо следствие: С повишаването на доходите се повишават и спестяванията на населението. Последното от своя страна води до високи инвестиции при равни други условия. Едно от разбиранията в макроикономически план е, че високите спестявания гарантират високи инвестиции само при положение, че лихвеният процент се държи нисък. Всъщност математическите модели на избор между сегашно и бъдещо потребление показват, че спестяванията не зависят от величината на лихвите. Те са предимно психологически обусловени. Неслучайно Джон Мейнард Кейнс въвежда категории като «пределна склонност към потребление» и «пределна склонност към спестяване». Нещо повече той обръща внимание и на «парадокса на спестовността» като явление, което на микроикономическо ниво има позитивна характеристика, но на макроикономическо равнище спестяванията са отложено потребление, което свива съвкупните планови разходи, а оттам и свива съвкупното търсене и в този контекст намалява и размерът на реалния БВП.

Икономическият модел, който илюстрира влиянието на спестяванията и инвестициите се изобразява математически със следните алгебрични функции:

$$Y = C+I \quad (1)$$

$$Y = S+C \quad (2)$$

от тук следва ,че:

$$C+I = C+S \quad (3)$$

След опростяване на израза получаваме,че:

$$S = I , \quad (4)$$

където **Y** – БВП (GDP), **C** – потребление на домакинствата (consumptions), **S** – спестявания на домакинствата и бизнеса (savings), **I** – инвестиции (investment). Лихвеният процент в този модел е «цената на парите» или в случая, стойността на заемния капитал, респективно инвестицията – **I**.

Наблюдава се икономически растеж «при обратна зависимост на лихва – инвестиция», където ниският лихвен процент води до високи инвестиции и тази зависимост се изобразява по формула:

$$r = i - pi \quad (5)$$

$$\text{следователно } i = r + pi, \quad (6)$$

където **r** - real interest rate (Реалният лихвен процент) , **i** - nominal interest rate (номинален лихвен процент), **pi** - inflation (инфлация, инфлационен индекс) и още:

$$AD = C+I (\text{fixed}), \quad (7)$$

където **AD** - aggregate demand (съвкупно търсене), **C** - consumptions (потребления), **I** - investments (инвестиции).

Конкретно в Япония тези инвестиции преминават през финансовия пазар, и в частност през главната финансова институция - Токуо stock exchange (Токийската стокова борса) под формата на equity finance. Става дума за инвестиции в акции и ценни книжа на много от водещите като мащаби и икономически оборот японски корпорации. Последните на свой ред инвестират този огромен финансов капитал, предимно в иновации, изследвания, разширяване и подобряване качеството и потребителските параметри на производството.

Към 70-те години на ХХ век японската икономика е вече високопроизводителна и конкурентноспособна и се определя като Economy of scale [2, p.22]. Производството на неинтелектуални и полуинтелектуални потребителски блага е заменено с производството на

интелектуални и високотехнологични потребителски стоки. Над 90 процента от създавания БВП в Япония се формира по каналите на външната търговия. Главен външно-търговски партньор за дълъг период от време са САЩ, постепенно измествани от Китай, Индия и Западна Европа.

Един от най-ярките примери на позитивна държавна намеса на макроравнище е манипулирането на японската йена спрямо американския долар. То е възложена на главния монетарен институт в японската икономика - Централната банка на Япония. В случаите, когато японската йена е с нисък курс спрямо американския долар са облагодетелствани японските фирми-износители. Чрез изкуственото поддържане на нисък курс на йената спрямо американския долар правителството на Япония чрез политиката на Централната банка прави скрита търговска субсидия. В случая елегантно се заобикалят принципите и регламента на свободната търговия, които забраняват подобно скрито субсидиране.

Математическата илюстрация на тази взаимовръзка между нисък курс на националната валута и високи експортни възможности на дадена икономика е моделът:

$$RER=NER.(Pn/Pf) \quad (8)$$

където **RER** – реална норма на лихвата (real exchange rate), **NER** – нетна (номинална) норма на лихвата (Net Exchange rate), **Pn** – национална цена (price national), **Pf** – международна (външна) цена (price foringe).

Поради нарастващата съпротива в търговията и още повече поради наложеното условие определен процент от дадено произведено изделие да е направено в страната, в която се внася, някои от японските корпорации още през 90-те години на XX век инвестират в производствени бази зад граница. Нараства износът на японски капитал зад граница. Тази нова икономическа стратегия на капиталова интервенция има няколко предимства: корпорацията печели от ниските разходи за работна ръка на мястото на капиталовата и иновационна инвестиция; елеминират се транспортните разходи; намалят се вредните индустриални емисии, замърсяващи околната среда. Същевременно чрез директно инвестиране се избягват забрани и ограничения пред японския износ като мита и тарифи. В следствие на това Япония сега произвежда повече коли и машини зад граница, отколкото в самата Япония.

В заключение следва да се обобщи, че високите доходи, които определено изиграват важна роля за японския просперитет и за японското икономическо чудо не са панацея, нито са ключът към икономическо благоденствие и просперитет. Конкретно за България те, обаче, са необходимото условие за «оттласкването от дъното», където вече десетилетия наред се намира българската икономика. Сами по себе си високите доходи не могат да решат проблема с икономическото развитие и просперитет. Образно казано, обаче, те са «опорната точка» на «лоста», с който да се повдигне стандарта на живот на българските граждани и да започне чувствително да се приближава до стандарта на «средния европейец», каквото и да означава този евфемизъм.

#### Литература:

1. Кинг, Р. История на човешките миграции. – София: Сиела, 2009.
2. Gregory, N. Mankiw. November 30, .Macroeconomics. - Worth Publishers, 2009.
3. Prof. Rugman, Alan. M. December 9,2008.International Business. Industry organization in a Economy. - p.67, Financial Times, 2008.

## 8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

**Usherenko S.V.**

candidate of economic sciences, associate professor

*Kyiv national economic university of the name of Vadym Hetman*

### MECHANISMS OF COUNTERACTION TO RAIDER FOR ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

**Ушеренко С.В.**

кандидат экономических наук, доцент

*Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана*

### МЕХАНИЗМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСТВУ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Negative influence of raider on development of corporate sector of economy is considered in the article. The mechanisms of counteraction to the raider for providing of economic security of enterprises are systematized.*

**Keywords:** *corruption, unfriendly absorption, raider, shadow economy*

*В статье рассмотрено негативное влияние рейдерства на развитие корпоративного сектора экономики. Систематизированы механизмы противодействия рейдерству для обеспечения экономической безопасности предприятий.*

**Ключевые слова:** *коррупция, недружественное поглощение, рейдерство, теневая экономика*

Обеспечение экономической безопасности предприятий, как субъектов хозяйственной деятельности, является одной из основных функциональных задач государства, учитывая значение этих субъектов для национальной экономики, а также для национальной безопасности. Проблема экономической безопасности предприятия является актуальной для всех стран мира. В тоже время угрозы экономической безопасности предприятия и соответственно государственные механизмы их предотвращения отличаются в разных странах в зависимости от характера этих угроз, источников их формирования и масштабов проявления.

Для стран с переходной экономикой, в частности России и Украины в связи с формированием института частной собственности, проведением масштабной приватизации (начиная с 90 годов прошлого столетия), возникновением обширного сектора «теневой экономики» возник феномен рейдерства, который принял угрожающие масштабы. Об этом можно судить по частоте публикаций в СМИ и постах в Интернете по этой теме, где под рейдерством, как правило, понимают действия рыночных субъектов, направленные на завладение любыми чужими активами.

Одной из наиболее острых проблем в современных условиях ведения хозяйственной деятельности в странах с переходной экономикой является распространение практики рейдерских захватов. Действующие законодательства Украины и России регулируют далеко не все правоотношения, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности, должным образом [1]. Это позволяет некоторым субъектам ведения хозяйства совершать противоправные действия: незаконно, по сути, за мошенническими схемами забирать имущество у владельцев, дестабилизировать нормальные рыночные взаимоотношения и процесс производства.

В странах с развитой рыночной экономикой рейдерство является одним из видов экономической деятельности, связанной со слиянием и поглощением компаний. При этом поглощения классифицируются, как: *дружественные* - когда предложение относительно приобретения компании поддерживается ее руководством и слияние происходит на основании общего волеизъявления и выгоды от объединения; *недружественным* поглощением (враждебным) - когда руководство компании, которая поглощается, не принимает предложение относительно объединения и выступает против него, а поглощение

все равно происходит. Такие случаи враждебных поглощений получили название «рейдерских захватов» [2].

Вместе с тем, рейдеры, устраняя от управления предприятием неэффективный менеджмент, предотвращают злоупотреблением со стороны больших акционеров, реструктурируют предприятие, которое неэффективно работает, и тем же способствуют его экономическому развитию и опосредствовано стимулируют улучшение макроэкономических показателей. В конечном итоге, владельцы атакованной компании выигрывают от удачной рейдерской операции, поскольку стоимость их акций (вместе со стоимостью акций, приобретенных рейдером) повышается.

Различают несколько видов рейдерства в диапазоне от совсем легальной деятельности к криминальным действиям, которые сопровождаются целым комплексом преступлений от коррупции к физическому насилию: «белое рейдерство» - исключительно законные действия, для завладения активами используются «институциональные ловушки» (пробелы) в законодательстве, а также юридические ошибки в учредительных документах предприятия; «серое рейдерство» - балансирование на грани закона, с характерным использованием фальсифицированных документов, двойного реестра акционеров, незаконных собраний акционеров; «черное рейдерство» - сугубо криминальные действия, с использованием коррупционных, незаконных и неправосудных решений и иногда применением физического насилия для реального воплощения этих решений в жизнь [3].

Классические подходы к слиянию и поглощениям компаний, которые существуют в корпоративном секторе экономики стран мира с развитой рыночной экономикой, не получили распространения в Украине. Что связано с значительными транзакционными затратами при подготовке соглашений и реализации процедур слияния; задолженности предприятия, которое поглощается, перед бюджетом и внебюджетными фондами; предсказуемых противоречиях между группами акционеров (использование тактики «шантажа» со стороны портфельных инвесторов). Поэтому рейдеры предпочитают вместо использования при поглощении предприятий законных способов, осуществлять завладение предприятием сугубо криминальными методами под прикрытием законных или псевдозаконных операций.

При всем разнообразии методов и схем, а также учитывая характерные особенности рейдерских захватов предприятий в Украине, можно выделить их два основных вида: «силовые» и такие, которые происходят без применения силы: прямая скупка акций у акционеров; доведение предприятия до банкротства со следующей санацией или распродажей активов; проведение дополнительной эмиссии. Выбор конкретной схемы рейдерского захвата предприятия обусловлен количеством голосующих акций (частей в уставном капитале), которые принадлежат рейдерам или подконтрольным им лицам. В основном захват предприятий происходит через акционерный капитал, кредиторскую задолженность, органе управления и отрицание итогов приватизации [4].

После завладения активами предприятия рейдеров существует несколько методов использования их: перепродажа третьему лицу; смена менеджмента предприятия с целью установления собственного управления предприятием для управления его финансовыми потоками и выводом доходов в офшорные зоны, включением механизмов налоговой «оптимизации» при этом платежи предприятия в бюджет резко снижаются; секьюритизацию активов предприятия на некую фиктивную фирму с их дальнейшей продажей.

Активами, которые выступают в качестве объектов рейдерских захватов, как правило, являются недвижимость, в частности, земельный участок; корпоративные права; объекты прав интеллектуальной (промышленной) собственности.

С помощью феномена рейдерства чаще всего происходит трансфер финансов теневого бизнеса в легальный бизнес, что невозможно без привлечения коррумпированных чиновников государственных органов (исполнительная служба, суды, налоговая

администрация, органы МВД) или лиц, уполномоченных на определенные правоустанавливающие действия (регистраторы, нотариусы, оценщики). Наиболее часто повторяющаяся схема включает в себя: *теневой бизнес - рейдерство - коррупция - легальная экономическая деятельность*.

В процессе рейдерского захвата суд выполняет проплаченное задание его юридической легализации. То есть, осуществляет формальное признание, например, прав собственности на активы или на проведенные общие собрания и принятые на них решения. В рейдерских схемах могут быть задействованы суды всех инстанций: арбитражные, хозяйственные, третейские, общей юрисдикции.

С помощью работников правоохранительных органов рейдеры, имея на руках постановление суда, заходят на предприятие и берут его под фактический контроль.

Регистраторы на основании сфальсифицированных документов осуществляют регистрацию перехода корпоративных прав от владельцев к рейдерам. Кроме того, регистраторы при наличии сведений об уже существующем реестре владельцев именных ценных бумаг эмитента могут осуществлять открытие или ведение другого реестра владельцев именных ценных бумаг этого же эмитента, а также осуществление любых других действий по созданию двойного реестра владельцев именных ценных бумаг. Такие действия достаточно распространены во время проведения рейдерских атак, потому их законодательный запрет достаточно целесообразен.

Для осуществления противодействия рейдерству в корпоративном секторе экономики государству необходимо произвести целый комплекс мероприятий, который должен включать разработку и внедрение следующих институциональных механизмов:

- определение и законодательное закрепление понятия «рейдерство», путем внесения изменений к корпоративному законодательству с тем, чтобы четко разделить законные слияние-поглощение и, собственно, рейдерство;

- закрепление в законодательстве нормы, согласно которой в случае приобретения значительного пакета акций, который предоставляет владельцу возможность влиять на деятельность предприятия, будущий новый акционер к заключению договора должен получить согласие существующих акционеров общества на его вступление к обществу;

- стимулирование и налаживание эффективной деятельности и государственного контроля фондового рынка и депозитарной системы, что значительно уменьшит количество злоупотреблений в сфере оценки стоимости акций, их регистрации и учета. Позитивную роль должен сыграть и отказ от практики существования акций в документарной форме и перевода их в бездокументарную форму.

Одним из действенных механизмов противодействия рейдерству является успешная борьба с коррупцией в органах государственной власти, в том числе правоохранительных, и в судах. Без уменьшения уровня коррупции в Украине принимать все другие мероприятия относительно противодействия рейдерству неэффективно, поскольку «серое» и «черное» рейдерство, построено именно на коррумпированности и взяточничестве должностных лиц органов власти и судей.

Для предотвращения применения технологий рейдерства и обеспечить эффективную экономическую безопасность бизнеса путем : мотивации менеджмента корпоративной структуры к ее развитию, а также ограничить компетенцию менеджмента относительно распоряжения активами; создание условий, которые препятствовали бы бесконтрольной массовой скупке акций; создание системы постоянного мониторинга кредиторской задолженности корпоративной структуры; формирование подконтрольной кредиторской задолженности; контроль за залогом имущества предприятия.

Факторы, которые способствуют возникновению и распространению феномена рейдерства в Украине, есть: неустойчивость, коррумпированность государственных органов,

несовершенство корпоративного законодательства, несформированный институт права собственности, неразвитость правосознания в предпринимательской среде.

Исходя из анализа судебно-следственной практики, возможна квалификация действий, сопровождающих корпоративный захват даже при отсутствии в законодательстве статьи прямого действия, предусматривающей ответственность за рейдерство. Тем не менее, судьи находят способы наказать участников криминального захвата, ссылаясь на статьи «Мошенничество», «Вымогательство», «Подделка документов», «Преднамеренное банкротство» и другие (Уголовный кодекс РФ).

Рейдерство имеет двухстороннюю связь с теневой экономикой. Сектор теневой экономики с одной стороны выступает инициатором рейдерских захватов предприятия. Теневой бизнес предоставляет финансы для покупки административных, организационных ресурсов для реализации рейдерства. Одновременно рейдерство расширяет сектор теневой экономики, вовлекая в него финансовые ресурсы от захваченных предприятий и расширяя коррупцию в государственных правоохранительных органах.

Поэтому, противодействие рейдерству связано также с решением проблемы уменьшения размеров сектора теневой экономики. Для этого необходимо продолжить реформирование налоговой сферы, при этом основное внимание должно быть уделено таким направлениям: как кадровое укрепление налоговой службы; повышение прозрачности администрирования налогов; обеспечение надлежащего контроля финансовых операций органов государственного управления; внедрение электронного администрирования, создание правовых механизмов и соответствующей инфраструктуры для противодействия отмыванию средств, полученных незаконным путем, а также для возвращения незаконно вывезенных из Украины капиталов; разработать и реализовать специальную программу интеграции сектора теневой экономики в национальную экономику на принципах общественного договора, а также осуществить легализацию теневых капиталов; осуществить оптимальную дерегуляцию административных барьеров; обеспечить обязательную декларацию доходов и расходов государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления. При этом главными средствами противодействия теневой экономики остаются: создание благоприятной институциональной среды для проведения легальной экономической деятельности, оптимизация налоговой нагрузки и создание равных условий для ведения бизнеса. Выполнение этих мероприятий позволит за счет теневых капиталов и увеличения налоговых поступлений обеспечить крупномасштабное инвестирование в национальную экономику для ее развития на правовых принципах.

Опасность рейдерства для развития корпоративного сектора экономики проявляется также в негативном его влиянии на международный имидж страны. Следствием которого снижение инвестиционной привлекательности экономики, поскольку динамика инвестирования в экономику страны определяется, в первую очередь, такими факторами, как внутренняя политическая стабильность, характер и темпы осуществления рыночных реформ, благоприятные внешнеэкономические условия, стабильность экономического законодательства, гарантии неприкосновенности иностранных инвестиций и частной собственности. Рейдерство в трансформационной экономике, способствуя «тенизации» национальной экономики и коррупционным действиям, задевает жизненно важные интересы человека, коллектива, предприятия, организации, которая вместе представляет угрозу национальным интересам. Поэтому государство должно защитить корпоративные права на надлежащую за этими правами соответствующую долю собственности, включая государственную собственность, при этом особое внимание должно уделяться прозрачности процессов приватизации и управления государственными корпоративными правами на предприятиях.

#### **Литература:**

1. Баркалова Е.В. Криминалистический анализ некоторых способов рейдерских захватов организаций / КриминалистЪ 2012, № 2(11). – С.90-98.

2. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили.- М.: Юнити-Дана, 2011.-351с.
3. Гусев В.О., Тарашанська О.Б. Рейдерство / Енциклопедія державного управління у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; наук.-ред. колегія: Ю.В.Ковбасюк (голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011. // Т. 4: Галузеве управління / наук.-ред. колегія : М.М.Іжа (співголова), В.Г.Бодров (співголова) та ін.–2011.– С. 545 – 547.
4. Сычѐв П. Хищники: Теория и практика рейдерских захватов / Павел Сычѐв. – Альпина Паблишерз, 2011. -177 с.



## 9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

**Lesakova D.**

Professor of Marketing and Business Analyses, Department of Marketing  
*University of Economics (Bratislava, Slovakia)*

### GLOBALIZATION FORCES AND COMPANY PERFORMANCE

*In this article the impact of globalization on company performance is explored. Two aims are stated for our research: first, to classify and define the effects of globalization, and second to operationalize these effects and to conduct an empirical test on the relationship between each of the globalization effects and the performance of exporting companies. Structured questionnaire was personally administrated to collect the data from marketing and sales managers of companies from six economic sectors in Slovakia. Bivariate regression analysis was applied to study the size and direction of the global market opportunities and global market threats on overall business performance. We found that globalization can affect company performance both positively and negatively: while company performance is enhanced by increased market opportunities evoked by globalization, it is hampered by growing competitive threats. Therefore, managers must be aware of such double-edged effects, and try to capitalize on opportunities, while converting threats into opportunities. Appropriate strategies, such as networking relationships with other companies or plural management strategies must be carefully designed and implemented in order to minimize the threats from increased competition.*

**Key words:** globalization, global market opportunities, global market threats, business performance.

#### **Introduction**

The aim of our paper is to investigate the effects of globalization on companies with a special focus on how it affects performance. Globalization in our research is defined as the process of increasing social and cultural inter-connectedness, economic, financial and market integration [3] that is accelerated by advances in communication and trade liberalization [1]. The particular focus of this paper is to investigate the effects of globalization on the business performance of exporting firms in Slovakia.

Globalization is an important issue, that cannot be ignored, because every country – regardless of size and level of economic development – is affected by globalization. Globalization enables companies to find customers around the world and thus benefit from the economies of scales and scope.

The effects of globalization are throughout this paper classified into two distinct and broad categories: global market opportunities and global market threats. These two effects are frequently cited in the literature as the most apparent and immediate effects of globalization [9]. Global market opportunities refer to the increase in market potential, trade potential, investment potential and resource accessibility [11]. Global market threats refer to the increase in the number of competitors, level of competition and market uncertainty [15].

On the one hand, it is argued that global market opportunities enable companies to access worldwide resources [11] and expand to many new markets, thus resulting in a better company performance [9]. On the other hand, global market threats can be dangerous to company performance due to an increasing number of competitors and an increase in intensity of competition connected with higher market uncertainty [4], [11].

The paper aims at analysing both abovementioned effects of global market opportunities and threats on a company's overall performance. With our research we intend to come to a conclusion how these two aspects of globalization effects relate to company performance. Investigating the size and direction of the relationships between these two globalization effects and company performance will contribute to a better understanding about the nature of the effects and could help companies to develop strategies supporting their competitive position in a global market.

#### **Globalization forces**

The process of globalization brings increasing economic, financial, social, cultural, political, market and environmental interdependence among countries. Business is also affected by this process of change towards more interdependence. Reengineering, building alliances or implementation of cooperative strategies as the forms of organizational innovations have been marked as responses to globalization.

Globalization in our paper is defined as the process of increasing economic, financial and market integrations [3] and social and cultural inter-connectedness [1]. In spite of the fact that much theoretical literature was published on globalization, only limited empirical studies exist that investigate globalization effects. Therefore, our ambition is to investigate the effects of globalization on company performance.

Although globalization enhances company's market opportunities, it also increases the scope and level of competition faced by these companies. Convergence of national economic policies and liberalization of trade associated with globalization makes it easy for companies around the globe to enter into different geographic markets, and thus, intensify the competitive atmosphere [7]. Companies operating at different levels – global, international, regional and domestic – are now competing against one another. Globalization has brought a new competitive nature, marked as „hyper-competition” producing enormous threats to companies in any economic sector since it makes a company's relative competitive advantage very time-sensitive [7]. Operating in the global market increases the level of uncertainty faced by companies.

According to several literature sources [3], [7], [12], factors that drive increasing globalization, can be grouped under four broad categories 1) macro-economic factors, 2) political factors, 3) technological factors, and 4) organizational factors. Macro-economic factors are represented by expansion of technology transfer among countries and rapid increase in population in emerging economies [7]. Technological factors include development in communication and transportation technologies and contribute to tremendous growth in international business transactions [10]. Political factors refer to deregulation and trade liberalization of many countries in favour of free flows of trade and investments [3]. Organizational factors represented by new organization forms of enterprises responding to global environment are another important part of this process. All these factors have caused changes in the global marketplace. Such changes can be considered as effects of globalization, which certainly have impact on company outcomes.

Since 1980s dramatic changes in the international and global marketplace came true. With the trend towards more interdependence among countries, several changes in the business environment have emerged. There has been an emergence of global markets for goods, service, labour and capital. Convergence in consumers' demands around the world has been apparent [8]. Rapid liberalization in trade and investment supported by stimuli from transportation and communication technologies has resulted in larger volumes of international business transactions [2]. All these trends have brought two crucial effects of globalization: global market opportunities and global market threats. It is to consider that globalization not only presents more opportunities to firms, but causes also higher levels of threats.

Our paper focuses on investigating the macro-environment, which is the highest level of environmental framework among all the levels of environmental concept (which are: macro-environment, aggregation environment, task environment and sub-environment). Market opportunities and threats are elements of the macro-environment, which affect company outputs, i.e., company performance. Hence, we anticipate that there is a direct relationship between these two dimensions of globalization effects and company performance.

Global market opportunities can be defined as increase in market potential, trade potential and investment potential and increase in resource accessibility resulting from globalization [9], [11]. Removal of trade and investment barriers, privatization, and deregulation of trade and investment policies with advances in information technology, have provided tremendous opportunities to companies seeking international markets. Such changes in the business environment enable companies to not only access new markets but also lower costs by transferring their operations and exploiting cheap resources around the world [5]. Companies can relocate their production in various locations to lower their costs. Market transactions have become also more efficient as a results of globalization of technology. These new market opportunities have evoked rapid growth in various economic sectors in many regions of the world. A large volume of cross-border flows of investment, trade, and technology is a clear evidence of opportunities driven by globalization [16].

As explained in previous paragraphs, globalization increases trade and investment potential, market potential and intensifies resource accessibility of companies. There is an easy way for companies to relocate their production to different locations to gain benefits from location advantage, since less trade and investment barriers exist in today's global market. Companies are able to reach and serve many new untapped markets in the world. Free movement of people and finance also facilitate business transactions. Moreover, progress in information systems and communication technology also lower costs and improve efficiency.

Global market threats are represented by two elements: global competitive threats and global market uncertainty. Global competitive threats are defined as the severe competition in global markets resulting from increasing number of competitors in the global market [11]. Global market uncertainty, as another threat of globalization, refers to the increasing complexity and uncertainty of demand (sales) in the market. Since a growing number of companies now participate in the global market, forecasting demand and competitors' responses, planning and making decisions has become increasingly difficult. Moreover, globalization enables consumers to gather information faster, easier and at lower costs. Technology is changing with a rapid speed and information about new products is easily accessible. Consumers can easily learn about alternative products and switch to competition. Given a growing number of competitors, resources are becoming increasingly scarce. Such intensified competition coupled with demand uncertainty and buyers' unpredictability are dangerous to company performance and make demand and sales less predictable [4].

These two types of threats (competition threats and market uncertainty) form the core of the complex construct called global market threats.

### **Goals and Methods**

The purpose of this paper is twofold. We aim to classify and define the effects of globalization based on macro-environment forces. Next, we operationalize these effects and perform an empirical test on the relationship between each of the globalization effects and the performance of exporting companies. Hence, the research aims to answer two research questions: 1) Does globalization affect company performance? and 2) Is the relationship between global market opportunities and performance stronger than the relationship between global market threats and performance? To answer these research questions, the paper applies data collected from Slovakian exporting companies. The paper indicates the extent to which companies are affected by globalization.

Companies from six industries were selected as the base for the research (chemical industry, automotive industry, construction, machinery, electronics, food processing). A total of 154 companies are included in the sampling frame. The main research instrument was a questionnaire. The targeted key information respondents included the top and middle-level managers (mostly marketing and sales managers).

Based on the nature of globalization effects, measurement statements were generated. All effects were rated on a five-point Likert scale (1=strongly disagree, 5 = strongly agree).

Linked to three key measurement constructs in our research, respondents were asked to express their agreement with following three statements:

GMO: Globalization has increased the opportunities to expand our company's products and markets.

GMT: Globalization has increased the scope and level of competition faced by our company.

BP: Top management was very satisfied with the overall performance of the business in last three years.

Company performance was measured by use of international sales growth, that reflects the level of a managers' satisfaction. It was rated on a five-point scale (1=strongly disagree and 5=strongly agree). We used subjective performance measures for two reasons. First, past studies indicate that both perceptual and objective measures of performance yield consistent results [6]. Second, the financial data indicating the sales growth from international operations was difficult to obtain.

As discussed earlier, two globalization effects were assessed and rated by companies. Within the construct global market opportunities chances to increase in market potential, trade and investment potential and resource accessibility can be assessed [13]. Taking into account that all these opportunities are likely to enhance the company performance, the first hypothesis can be proposed:

H1: Global market opportunities have a positive influence on company performance.

On the other hand, within the construct global market threats the impact of competition [14] and global market uncertainty [11] was considered. Given a growing number of competitors, demand uncertainty and buyers' unpredictability, we suppose a negative relationship between global competitive threats and company performance and anticipate that company performance is negatively affected by global market threats.

H2: Global competitive threats have a negative influence on company performance.

Bivariate regression procedures were used to test the hypotheses.

### Results and Discussion

Table 1 displays descriptive statistics, namely mean, standard deviation and reliability coefficients of global market opportunities (GMO), global market threats (GMT) and business performance (BP).

Table 1

Descriptive Statistics			
Variable	Mean	Std. deviation	Reliability coefficient ( $\alpha$ )
BP	3,65	0,68	0,71
GMO	3,88	0,40	0,79
GMT	4,02	0,32	0,85

Source: own calculation

The results (Table 2) indicate that about 15 % variance in business performance was explained by the global market opportunities across diverse companies. (adjusted  $R^2 = 0,15$ ).

Table 2

### Model summary (dependent variable: business performance; independent variable: global market opportunities)

R	$R^2$	Adjusted $R^2$	Std. error	Change statistics					Durbin Watson
				$\Delta R^2$	$\Delta F$	Df1	Df2	Sig. $\Delta F$	
0,39	0,15	0,15	0,46	0,15	25,87	1	152	0,000	1,81

Source: own calculation

The results of ANOVA (Table 3) confirm that the regression model ( $F [1, 152] = 25,87, p < 0,001$ ) is suitable to explaining variability in business performance.

Table 3

### ANOVA results (dependent variable: business performance, independent variable: global market opportunities)

Model	Sum of squares	df	Mean square	F
Regression	8,02	1	8,02	25,87
Residual	53,14	152	0,34	
Total	61,16	153		

Source: own calculation

Standardized regression estimate (Table 4) shows significant positive impact ( $\beta = 0,39, t = 5,89, p < 0,001$ ) of global market opportunities on business performance, which is consistent with the first hypothesis.

Table 4

**Regression coefficients (independent variable: global market opportunities, dependent variable: business performance)**

Model	Unstandardized coefficients		Standardized coefficients	t	Sig.
	B	Std. error	Beta		
Constant	1,44	0,46	0,39	4,14	0,000
GMO	0,59	0,14		5,89	0,000

*Source: own calculation*

Table 5 indicates that global market threats explain about 24 % variance in business performance (adjusted  $R^2 = 0,24$ ).

Table 5

**Model summary (independent variable: global market threats, dependent variable: business performance)**

R	$R^2$	Adjusted $R^2$	Std. error	Change statistics					Durbin Watson
				$\Delta R^2$	$\Delta F$	Df1	Df2	Sig. $\Delta F$	
0,49	0,24	0,24	0,50	0,24	49,56	1	152	0,000	1,81

*Source: own calculation*

The results of ANOVA (Table 6) confirm the suitability of the regression model ( $F [1, 152] = 49,56, p < 0,001$ ) to explaining variability in business performance.

Table 6

**ANOVA results (independent variable: global market threats, dependent variable: business performance)**

Model	Sum of squares	df	Mean square	F
Regression	13,11	1	13,11	49,56
Residual	49,90	152	0,29	
Total	63,01	153		

*Source: own calculation*

Regression estimate (Table 7) indicates significant negative influence ( $\beta = 0,43, t = -5,76, p < 0,001$ ) of global market threats on business performance, which is in line with the second hypothesis.

Table 7

**Regression coefficients (independent variable: global market threats, dependent variable: business performance)**

Model	Unstandardized coefficients		Standardized coefficients	t	Sig.
	B	Std. error	Beta		
Constant	1,13	0,44		3,91	0,000
GMT	0,52	0,08	0,43	-5,76	0,000

*Source: own calculation*

To test the anticipated relationship between globalization effects and company performance, the estimates of the path coefficients were used. The path coefficient in Table 4 indicates that company performance is positively and significantly influenced by global market opportunities ( $t = 5,89, p < 0,001$ ). As anticipated, global competitive threats and market uncertainty negatively affect the company performance. The path coefficient between the global competitive threats and company performance is negative and significant ( $t = -5,76, p < 0,001$ ). Hence, the hypotheses are supported, and both explored global effects exhibit nearly equal (though opposite) effect on company performance.

**Hypothesis testing results**

<b>Hypothesis</b>	<b>Result</b>
H1: GMO → BP	Positive (Supported)
H2: GMT → BP	Negative (Supported)

*Source: own calculation*

**Conclusion.** In our paper we focused on exploration whether or not global market opportunities and global market threats have influence on business performance. It can be concluded from the research findings that both opportunities and threats exhibit significant though reverse impact on business outcomes.

As regards limitations of the research, we investigated companies from six different industries, so caution is necessary in causality conclusions. Also, longitudinal studies could help to deliver more detailed results, comparing data for longer period and better explaining the causal relationships between variables. It has to be stressed, that intense global competition is harmful for companies mostly in the short term, however in the long term it can encourage companies to the improvements, which lead to better performance. More detailed measure statements instead of our broad complex statements of market opportunities and market threats could improve the quantitative reliability of the globalization measures. Further research is needed to examine the strategies / instruments / methods mediating the effects of globalization on company performance. This paper is an output of the science project VEGA 1/0224/15 Consumer behaviour and individual consumption in the periods of unemployment and relative deprivation of unemployed population: implications for decision taking bodies and business.

**References:**

1. Clark, T., & Knowles, L. (2003). Global Myopia: Globalization Theory in International Business. *Journal of International Management*, 9, 361-372.
2. Deardorff, A., & Stern, R. (2002). What you should know about Globalization and the World Trade Organization. *Review of International Economics*, 10(3), 404-423.
3. Eden, L., & Lenway, S. (2001). Introduction to the Symposium Multinational: The Janus Face of Globalization. *Journal of International Business Studies*, 32(3), 383-400.
4. Eng, H. (2001). Global Development Issues in a Changing World. *Journal of Macromarketing*, 21(2), 213-216.
5. Graham, P. (1996). Small Business Participation in the Global Economy. *European Journal of Marketing*, 33(1/2), 88-102.
6. Hart, S., & Banbury, C. (1994). How Strategy-Marketing Process Can Make a Difference. *Strategic Management Journal*, 15(May), 251-270.
7. Harvey, M., & Novicevic, M. (2002). The Hypercompetitive Global Marketplace. *Journal of World Business*, 37, 127-138.
8. Homburg, C., Hoyer, W., & Fassnacht, M. (2002). Service Orientation of a Retailer's Business Strategy: Dimensions, Antecedents and Performance Outcomes. *Journal of Marketing*, 66(4), 86-101.
9. Jones, M. (2002). Globalization and Organizational Restructuring: A Strategic perspective. *Thunderbird International Business Review*, 44(3), 325-351.
10. Knight, G. (2000). Entrepreneurship and Marketing Strategy: The SME under Globalization. *Journal of International Marketing*, 8(2), 12-32.
11. Levitt, T. (1983). The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, 61(3), 92-102.
12. Manardo, J. (1991). Managing the Successful Multinational of the 21st Century: Impact of Global Competition. *European Management Journal*, 9(2), 121-126.
13. Narver, J., & Slater, S. (1990). The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, 54(October), 20-35.
14. Slater, S., & Narver, J. (1994). Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation-Performance Relationship? *Journal of Marketing*, 58(January), 46-55.
15. Young, S. (2001). What Do Researchers Know about the Global Business Environment? *International Marketing Review*, 18(2), 120-129.
16. Zou, S., & Cavusgil, T. (2002). A Broad Conceptualization of Global Marketing Strategy and Its Effect on Firm Performance. *Journal of Marketing*, 66(October), 40-56.

## 10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

**Gusiev V.A.**

Candidate of economic sciences, senior researcher

*University of Educational Management of the National Academy of Pedagogical Sciences Ukraine*

### **BECOMING AND DEVELOPMENT OF THE BRANCH OF KNOWLEDGE «PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION» IN SCIENTIFICALLY-EDUCATIONAL SPACE OF UKRAINE**

**Гусєв В.О.**

к. е. н., старший науковий співробітник

*Університет менеджменту освіти Національної академії педагогічних наук України*

### **СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ЗНАТЬ «ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ» В НАУКОВО-ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ УКРАЇНИ**

*Article has considered becoming and prospects of development of the new branch of knowledge «Public management and administration» and her value for development of the system of state organs and organs of local self-government in Ukraine.*

**Keywords:** *branch of knowledge, government, public management, administration*

*В статті розглянуто становлення і перспективи розвитку новоутвореної галузі знань «Публічне управління та адміністрування» та її значення для розбудови системи органів державної влади і органів місцевого самоврядування в Україні.*

**Ключові слова:** *галузь знань, державне управління, публічне управління та адміністрування*

Успішність проведення в Україні всеосяжних суспільних реформ, пріоритетні напрями яких визначені «Стратегією сталого розвитку «Україна 2020», залежить від багатьох факторів, серед яких визначальними є інституційне середовище реформ, їх ресурсне забезпечення, яке включає інвестиційні, інформаційні, кадрові, матеріально-технічні, фінансові та інші ресурси, а також ефективність управління реформуванням [1].

Розроблення та проведення суспільних реформ має спиратися на теоретико-методологічний базис і мати відповідний науковий супровід, значущість якого з урахуванням багатопланового та складного характеру реформ, зовнішніх та внутрішніх викликів кризових явищ тільки підвищується.

Ефективність суспільних реформ залежить від результативності їх скерованості системою органів публічної влади (тут органи державної влади і органи місцевого самоврядування) в країні, інтелектуального капіталу влади, носіями якого є управлінські кадри публічної служби (тут державна служба і служба в органах місцевого самоврядування), до яких відносимо державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування.

Разом з тим, суспільні трансформації впливають на саму керуючу ними систему публічної влади, що формує імперативи проведення релевантних науково обґрунтованих публічно-управлінських реформ, як взаємопов'язаних реформ систем державного управління і місцевого самоврядування (стрижневі складові публічної влади) в різних сферах їх управлінської діяльності, механізмів та технологій її реалізації, а також взаємодію органів публічної влади в управлінських процесах з приватним сектором національної економіки, громадськими організаціями та громадянами.

Водночас проведення як суспільних, так і публічно-управлінських реформ передбачає підвищення вимог до компетентностей управлінських кадрів публічної служби, їх фахового рівня.

У цьому контексті визначальним стає питання професійної підготовки управлінських кадрів, спроможних розробляти, аналізувати і впроваджувати державну політику реформ, творчо й ефективно виконувати управлінські функції, надавати якісні адміністративні послуги, сприяти утвердженню соціальної справедливості, демократії, забезпечення прав і

свобод людини на основі європейських і світових стандартів, а також сприяти сталому розвитку країни, досягнутого на основі утвердження інноваційної моделі розвитку.

Державна і суспільна значущість цієї проблеми виходить з визначальної ролі інститутів публічної влади як чинників розвитку держави і соціально-економічного прогресу в кожній країні світу, а за умов глобалізації також чинників світового розвитку.

Державне управління, як вид соціально-економічної діяльності, яка полягає в діяльності органів державної влади щодо реалізації законодавчих, виконавчих, судових та інших владних повноважень держави з метою виконання її організаційно-регулюючих і службових функцій як у суспільстві загалом, так і в окремих його секторах та в національній економіці в умовах суспільних трансформацій і публічно-управлінських реформ підлягає модернізації, за якою державне управління має набути нових якостей, релевантних зовнішнім і внутрішнім викликам суспільного розвитку.

Ці прогресивні якості державного управління, притаманні публічному управлінню (публічному врядуванню), що знайшло своє утвердження в практиці державного управління в передових країнах світу з розвиненим громадянським суспільством [2].

Так, в Європі зараз відбувається зміна управлінської парадигми, внаслідок чого усе більшого поширення набуває підхід до управлінських проблем з позицій “врядування” не як «government» – урядового управління, а як “governance” – *публічного (суспільного) управління*, у якому задіяні усі зацікавлені сторони: уряд, бізнес, громадянське суспільство. Воно містить у собі вихід управлінської діяльності за межі уряду, “роздержавлення” управлінських функцій, передачі значної їх частини від уряду до інших суспільних суб’єктів задля досягнення кращої керованості суспільства, його впорядкованості і спрямування на досягнення стратегічних цілей.

Термін «публічне управління» (англ. public management), що достатньо широко обговорено в наукових публікаціях, знаходить зараз своє застосування у законодавчій практиці внаслідок його більш широкого змістовного методологічного та функціонального наповнення.

Публічне управління - це практичний, організуючий і регулюючий вплив держави через систему публічної влади на суспільну діяльність людей з метою їх впорядкування, збереження чи перетворення, спираючись на владну силу, яку обмежує дієвий суспільний контроль. Публічне управління відрізняється від державного управління тим, що воно здійснюється в межах панування верховенства права завдяки законодавчо відрегульованому і практично діючому механізму контролю суспільства над усіма органами державної влади і місцевого самоврядування і поширюється на все суспільство [3].

На відміну від «державного управління», яке має владний характер і запроваджується через прояв державної волі, публічне управління своїм витокom має громадську волю, поширюється на все суспільство і утверджує принципи партисипативної демократії .

Публічне управління забезпечує ефективне функціонування системи органів державної влади, регіонального врядування, органів місцевого самоврядування, громадських (неурядових) організацій, фізичних осіб та інших суб’єктів громадянського суспільства з метою реалізації державної політики в найрізноманітніших сферах суспільного життя.

Публічне управління базується на таких основних положеннях : децентралізація державного управління на базі поєднання ринкових і державних механізмів регулювання соціально-економічних процесів; перехід до поліцентричної системи управління, регулювання, господарювання та ухвалення управлінських рішень; управління державними підприємствами й установами на основі поєднання адміністративних і економічних методів впливу та ринкових механізмів господарської діяльності; самоуправління організаційних формувань недержавного сектору на принципах їх функціонування як відкритих соціально-орієнтованих систем у взаємодії з зовнішнім середовищем; формування організаційної культури, яка систематизує в собі ключові особливості організації інноваційного управління соціально-економічними об’єктами і процесами.



Іншим є зміст поняття *публічного адміністрування*. Адміністрування (англ. administration) – вид організаційно розпорядчої діяльності, спрямованої на підготовку та впровадження рішень, управління персоналом, надання послуг населенню.

Це стало імперативом трансформації усталених в освітньо-науковому просторі України освітньої та наукової галузей «Державне управління в новоутворену галузь знань «Публічне управління та адміністрування» і освітньо-наукову спеціальність «Публічне управління та адміністрування», які за своїм змістом та міждисциплінарним методологічним підходом кореспондують з такими спорідненими спеціальностями в освітньо-науковому просторі як економіка, менеджмент, політологія, право, соціологія [4].

Саме на публічне управління та адміністрування має бути націлена система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів органів публічної влади для впровадження в практику їх діяльності механізмів і технологій публічного управління та адміністрування.

Завдання підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінських кадрів у публічній сфері, підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації, а також завдання наукового супроводу інституційного забезпечення публічного управління та адміністрування вирішуються в новоутвореній у 2015 році освітньо-науковій спеціальності «Публічне управління та адміністрування» віднесеної до галузі знань «Публічне управління та адміністрування», в якій системно поєднані освітня і наукова діяльність і які мають бути інтегровані з практикою публічного управління та місцевого самоврядування [4].

Становлення публічного управління та адміністрування як галузі знань і освітньо-наукової спеціальності в науково-освітньому просторі України, так і запровадження методології публічного управління та адміністрування в практику управлінської діяльності органів публічної влади потребує наукового забезпечення, зокрема, за напрямками:

- *розроблення теоретико-методологічних засад публічного управління та адміністрування* як цілеспрямованого впливу держави на стан і розвиток суспільних процесів та відносин з метою досягнення цілей і реалізації функцій держави через діяльність органів публічної влади та в межах визначених законом повноважень органів місцевого самоврядування, демократизації державотворчих процесів і оптимізації системи публічної влади, дослідження соціальних та історичних джерел їх виникнення, закономірностей та тенденцій розвитку;

- *теоретико-методологічне обґрунтування технологій і механізмів публічного управління та адміністрування* в контексті адміністративно-організаційних напрямів державотворення, реалізації функцій органів публічної влади на всіх їх рівнях, оптимізації їх структури, розмежуванні повноважень на принципах субсидіарності;

- *дослідження державної служби та служби в органах місцевого самоврядування (публічної служби)* з метою забезпечення реалізації цими інститутами держави положень Конституції, законодавчих та інших нормативно-правових актів щодо впровадження цілей, завдань і функцій держави, громадянського суспільства, надання послуг юридичним і фізичним особам, урахування соціальних та історичних джерел їх виникнення та тенденцій розвитку.

- *дослідження місцевого самоврядування* як специфічної форми публічної влади з метою досягнення цілей і завдань держави через діяльність органів місцевого самоврядування з урахуванням його політичних, економічних, соціальних, правових, організаційних, фінансових та інших аспектів.

Становлення і розвиток новоутвореної спеціальності «Публічне управління та адміністрування» має бути підтримано мережею навчальних і наукових закладів, які здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації управлінців публічної служби, а також проводять наукові дослідження в галузі знань «Публічне управління та адміністрування». Провідне місце в цій мережі має посідати Національна академія державного управління при Президенті України, яка визначена головним вищим навчальним закладом в загальнонаціональній системі підготовки, перепідготовки,

підвищення кваліфікації кадрів для публічної служби, а також заклад має виступати координатором навчально-методичного забезпечення та наукових досліджень в мережі навчальних і наукових закладів, освітня та наукова діяльність в яких пов'язані з галуззю знань «Публічне управління та адміністрування».

В умовах суспільних трансформацій на шляху євроінтеграції України, а також перебудови вищої освіти в Україні за напрямом її інтеграції у світовий науково-освітній та інформаційний простір в новоутвореній галузі знань «Публічне управління та адміністрування» мають бути подолані певні обмеженості притаманних галузям науки і освіти «Державне управління» як недостатній рівень інтеграції освітньої та наукової складових державного управління з його практикою.

Розв'язання цієї проблеми пов'язуємо з трансформацією існуючої методології державного управління разом з її якісним перетворенням до методології публічного управління.

Формування тематики наукових досліджень в галузі знань «Публічне управління та адміністрування» має відбуватися за такими напрямками:

- пошук закономірностей та тенденцій розвитку публічного управління та адміністрування;
- обґрунтування, уточнення та систематизація понять, категорій, термінів в галузі знань «Публічне управління та адміністрування», як напряму наукових досліджень, практико-орієнтованого на діяльність системи публічної влади;
- виявлення та теоретичне обґрунтування специфіки публічного управління та адміністрування на сучасному етапі суспільних реформ;
- осмислення передового вітчизняного та закордонного досвіду публічного управління та адміністрування, обґрунтування його ефективного використання у практиці державного будівництва.

В становленні та розвитку галузі знань «Публічне управління та адміністрування» зацікавленими сторонами виступають:

- органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які мають отримати якісний результат від ефективно працюючої системи публічного управління та адміністрування, тим самим збільшують накопичений в них людський капітал і активізують діяльність інститутів громадянського суспільства для своєї продуктивної та ефективної роботи;
- державні службовці та посадові особи місцевого самоврядування, які за умов підвищення своїх компетентностей в системі професійної післядипломної освіти, отримують перспективи кар'єрного зростання.

В кінцевому результаті зацікавленою стороною виступає усе суспільство, яке бажає бачити ефективно працюючу на демократичних засадах систему публічного управління та адміністрування, яка інституційно спроможна надавати якісні послуги суспільству, забезпечити ефективне управління суспільними процесами, націленими на досягнення сталого розвитку України.

### Література:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалено Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>
2. Грицяк А.І. Публічне управління в Україні: становлення за європейськими стандартами / А.І. Грицяк / Вісник Академії митної служби України. Сер. Державне управління – 2010.- № 2. – С.5-11.
3. Колодій А.Ф. Публічне врядування і публічне адміністрування в кн.
4. Енциклопедія державного управління [Текст] : у 8 т. / наук. ред. кол. : Ю.В.Ковбасюк (голова) [та ін.]; Національна академія державного управління при Президентові України. — К. : НАДУ, 2011. Т. 8 : Публічне врядування / наук.ред. кол. : В. С. Загорський (голова), С. О. Телешун (співголова) [та ін.]; — Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. — С. 488 – 491.
5. Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 29.04. 2015 р. N 266. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

**Malakhovsky Y.V.,**  
PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor

**Nabulsi H.N.**  
Postgraduate

*Central Ukrainian National Technical University, Kropivnitskiy, Ukraine*

## **THEORETICAL AND PRACTICAL BASIS FOR IMPROVING THE MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

**Малаховський Ю.В.,**  
к. е. н., доцент  
**Набульсі Х.Н.**  
аспірант

*Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

*The purpose of this publication is to summarize the methodological approaches to definition of essence of the category “public-private partnerships” and the content of the mechanism of the regulation of its development in Ukraine; improve the classification of the forms and methods of the regulation of the PPP; generalize the current international experience of using different forms of the regulation of the PPP for its use in the economy of Ukraine; explore the methodological and managerial aspects of the increasing of the efficiency of impact of the mechanism of the regulation of the PPP to solve issues of the social and economic development by preventing the inherent risks; to develop strategic directions for using the foreign experience of building the mechanism of the regulation of the PPP in Ukraine; to develop proposals for the organization of monitoring of the PPP procedures.*

**Keywords:** *public-private partnerships, regulatory mechanism, forms and methods of state regulation, the risks of PPP projects, the financing of PPP projects, the monitoring of PPP projects*

*Метою публікації є дослідження та узагальнення теоретико-методичних засад здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) в масштабах національної економіки та розробка рекомендації щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його державного регулювання. Узагальнюються методологічні підходи до визначення сутності ДПП та змісту механізму його регулювання, уточнюється класифікація сучасних форм та методів регулювання ДПП, систематизується міжнародний досвід використання форм регулювання з метою його застосування в економіці України, досліджуються особливості управління процесом партнерства органів державного управління (ОДУ) та приватного бізнесу на різних рівнях національної економіки, а також пов'язані з цим особливості функціонування механізму регулювання ДПП.*

**Ключові слова:** *державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, ризики реалізації проектів ДПП, фінансування проектів ДПП, моніторинг проектів ДПП*

Глобальні соціально-економічні трансформації та розвиток ринкових відносин в Україні піднімають питання про трансформацію ролі і місця держави, а також приватного підприємництва у ході регулювання ринкової економіки, особливо на регіональному рівні. Не дивлячись на глобальні реформи, держава продовжує виступати у якості головного суб'єкта регулювання усіх сфер життєдіяльності. Поряд з цим, все чіткіше проявляється об'єктивна потреба у активному та дієвому втручанні у ці процеси громадських організацій підприємців та роботодавців, створення повноцінної системи ДПП.

У зарубіжній економічній науці, в класичних працях Д. Кейнса, М. Блауга, П. Самуельсона, П. Друкера, М. Портера, розроблено основоположні теоретичні підходи до розвитку ДПП, апробовано моделі, форми та механізми продуктивної співпраці державних управлінських структур та бізнесу. Найбільш ґрунтовно, станом на сьогоднішній день, досліджено питання взаємодії держави та малого бізнесу, становлення та діяльності його корпоративних спілок. Особливо відзначимо вагомий внесок таких знаних науковців, як Геддес М., Йескомб Е.Р., Магаріньос К., Оладеінд Ф., Осборн С.П., Рейч М.Р., Савас Е.С., Стігліц Дж.Е.

Гостра проблематика й перспективи становлення ДПП висвітлені у працях українських вчених, зокрема: Берданової О., Вакуленко В., Василенка М., Винницького Б.,

Геєця В., Данилишина Б., Діденка Н., Запатріної І., Мікули Н., Павлюк К., Сич Н., Соловйової О., Ткачук А., Федів І., Фишко Є., Яковлева П. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються проблеми адаптації передового зарубіжного досвіду до вітчизняних реалій.

Управління економікою зі сторони органів державного управління (ОДУ) здійснюється через регулятивний вплив на систему відносин між суб'єктами регулювання (держава – корпорації – громадські спілки підприємців та промисловців – споживачі товарів та послуг), що взаємодіють в рамках обмеженого економічного простору з метою реалізації цілей та умов суспільного виробництва. Якщо в процесі регулювання постає питання про необхідність об'єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспільства (у особі ОДУ), а також коштів приватного бізнесу з метою створення громадських благ або надання суспільних послуг, то за сучасних умов розвитку національної економіки це відбувається переважно у вигляді ДПП.

Використання системного підходу до аналізу варіантів регулювання ДПП обумовило необхідність узагальнення міжнародної практики та удосконалення класифікації її окремих форм, які відображають юридичні особливості ступеня та масштаби співпраці держави та об'єктів партнерства у формі договорів про надання послуг, управління, оренди, лізингу, розподілу продукції, створення спільних підприємств, акціонування власності, варіантів концесії, угод про кооперацію, договорів про участь у дослідженнях [1-7].

З точки зору проведеного дослідження, видається доцільним використання визначення сутності категорії “механізм регулювання ДПП” як упорядкованої системи заходів адміністративно-розпорядного впливу ОДУ на комплекс взаємовигідних відносин між представниками влади, бізнесу, інститутів громадянського суспільства, місцевих громад з перерозподілу повноважень у сфері виробництва товарів та надання послуг, котрі на даний момент здійснюються переважно державними підприємствами та установами.

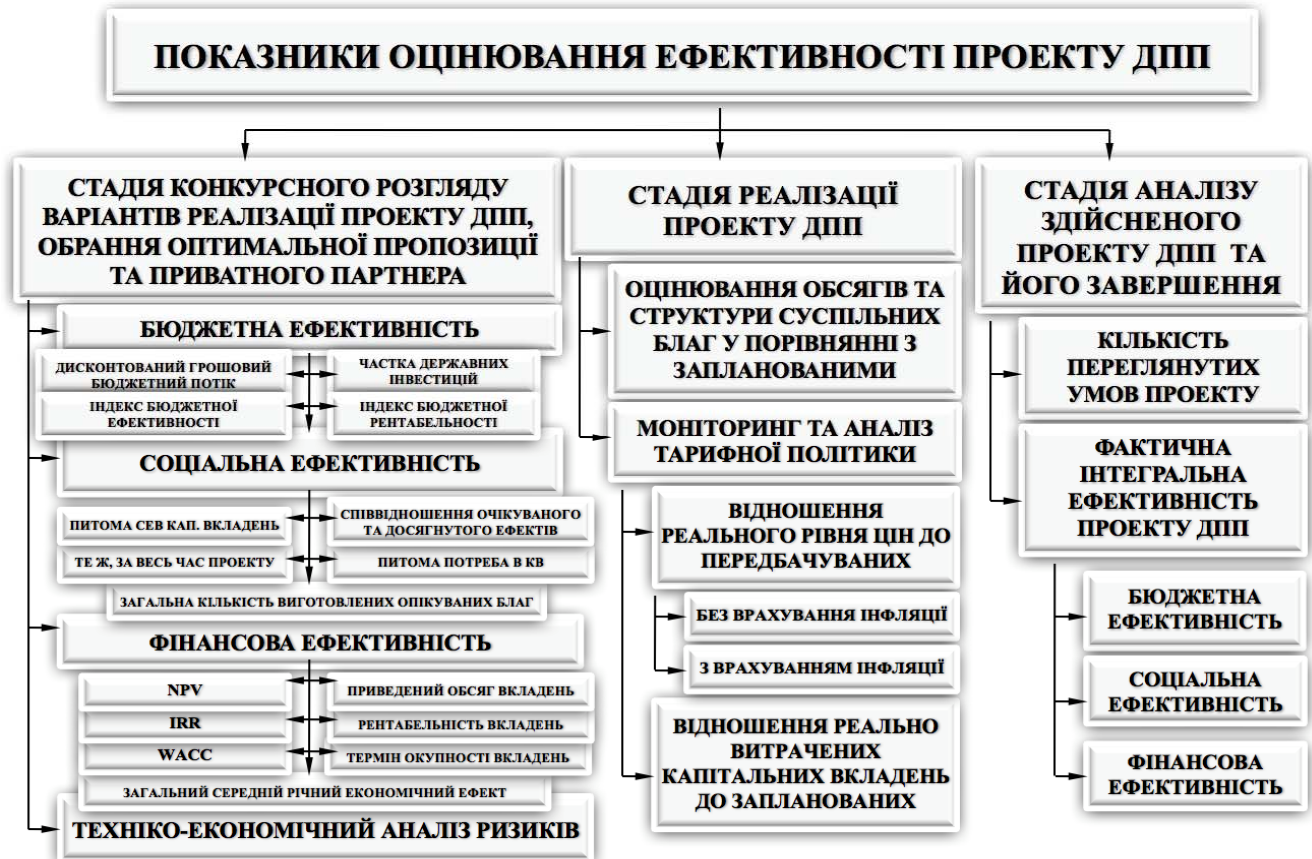
Ефективне використання механізму регулювання ДПП забезпечує оптимальний характер погодження між сторонами співпраці широкого спектру питань: розподілу відповідальності, ризиків, зобов'язань стосовно фінансового забезпечення, проектування, будівництва, експлуатації, прав власності, участі в управлінні та розподілі прибутку.

Внаслідок прямого та опосередкованого впливу ряду причин правового та організаційного характеру, перелік застосовуваних моделей ДПП в Україні, у порівнянні з міжнародною практикою, суттєво звужено. Він обмежуються контрактами на технічні послуги, послуги соціального характеру, управління державними активами, договорами про співпрацю найпростішого типу, угодами лізингу зі сплатою оренди державі, концесії, розвитку інфраструктури, надання послуг в межах соціальної відповідальності корпорацій. Міжнародний досвід застосування моделей ДПП, у порівнянні з вітчизняним, є набагато вагомим та розповсюджується на значно ширший перелік об'єктів інфраструктури [4; 5; 7]. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне запровадити у практику вітчизняного регулювання ДПП міжнародного досвіду співпраці ОДУ та приватних інвесторів, який, з врахуванням результатів проведення SWOT-аналізу практики партнерства, передбачає здійснення заходів з його реформування.

По-перше, подальший розвиток практики ДПП вимагає розширення переліку показників оцінювання його результативності [8]. Розрахунок показників бюджетної, соціальної, фінансової ефективності, прийоми техніко-економічного аналізу ризиків на стадії конкурентного розгляду варіантів реалізації проектів ДПП доцільно доповнити оцінними процедурами на стадіях практичної реалізації проекту, а також стадії аналізу реалізованого проекту та його завершення (рис. 1).

По-друге, в контексті підвищення ефективності використання механізму регулювання ДПП в Україні в умовах децентралізації управління та переходу на моделі підвищення рівня самостійності у ході формування та використання місцевих бюджетів, вагомого значення набуває процес диверсифікації рекомендованих до використання моделей партнерства за окремими регіонами держави. Для цього слід на регулярній основі здійснювати інтегральне

оцінювання фактичного стану та перспектив поширення ДПП у складі показників регіонального рівня формування.



**Рис. 1. Система показників оцінювання ефективності реалізації проектів ДПП в регіональній інфраструктурі**

Лише за результатами такого оцінювання може бути запропоновано пріоритетні заходи регулятивного впливу ОДУ на реалізацію процедур партнерства за участі усіх зацікавлених сторін співпраці.

По-третє, необхідно здійснювати постійні удосконалення вже функціонуючої моделі “матриці ризиків” реалізації проектів ДПП, розширювати перелік категорій ризиків, уточнювати місця їх дислокації, що у подальшому може бути використано для розробки деталізованих карт засобів їх запобігання, послаблення та усунення.

По-четверте, зважаючи на ту обставину, що діючий в Україні механізм регулювання ДПП підпадає під вплив характерних для всіх країн факторів ризику та недосягнення сторонами партнерства обумовлених попередніми домовленостями економічних інтересів, а сам процес регулювання економічного розвитку регіону переслідує мету задоволення життєвих потреб не лише сторін партнерства, що перебувають у комерційних відносинах, але усього загалу стейкхолдерів (передовсім, населення як постачальника усіх видів ресурсів – виробничих, трудових, грошових), попередня експертиза проектів партнерства повинна передбачати обов’язкові розрахунки грошових потоків: операційної та інвестиційної діяльності, а також показників суспільної ефективності інвестиційних проектів ДПП; операційної, інвестиційної та фінансової діяльності на стадії визначення показників комерційної ефективності у аналогічному переліку показників; операційної та інвестиційної діяльності у випадку оцінювання бюджетної ефективності інвестиційного проекту ДПП з розрахунками бюджетного ефекту, дисконтованого бюджетного ефекту з врахуванням коефіцієнту розподілу, індексу прибутковості бюджетних гарантій, внутрішньої норми бюджетної ефективності [9].

По-п’яте, “дорожні карти” на шляху усунення можливих загроз реалізації проектів партнерства за місцями дислокація у ході здійснення регулятивних дій ОДУ мають

обов'язково передбачати перелік заходів техніко-економічного обґрунтування, юридичної експертизи, аудиту з трансакційного ціноутворення, формування системи нефінансових критеріїв для оцінювання приватних партнерів, тайм-менеджменту, інжинірингової експертизи, антикризового менеджменту, управління компетенціями, операційного менеджменту, менеджменту надзвичайними ситуаціями, використання новітніх фінансових інструментів, поглибленого технічного аналізу, управління рамковими угодами, гарантування від непередбачуваного впливу зовнішніх ризиків та форс-мажору, управління постійними змінами.

По-шосте, з організаційної точки зору, необхідним є розширення переліку етапів реалізації проектів ДПП, що відрізняється від чинного порядку наявністю додаткових пунктів, які передбачають: визначення інтересів сторін співпраці з метою обрання конкретного механізму ДПП; аналіз варіантів задоволення потреб проекту; попередній аналіз придатності об'єкта до реалізації; технічний, юридичний, ринковий, фінансовий, екологічний аналіз проекту ДПП; дослідження проекту на ризики, прибутковість, доступність та цінність для споживачів; дослідження цінності проекту співпраці для ринку; проведення обов'язкового тендеру; розрахунок обсягів державного фінансування для неприбуткових проектів ДПП; укладення договору реалізації проекту ДПП між сторонами співпраці; забезпечення можливості моніторингу проекту ДПП замовником.

По-сьоме, придатною для практичного використання в врахуванням специфіки вітчизняного законодавства у сфері ДПП визнано модель “змішаного контракту життєвого циклу” (ЗКЖЦ) (DBFM), що на відміну від традиційного “контракту життєвого циклу” (КЖЦ) – модифікації PFI, що є аналогом DBFO (Design – Build – Finance – Operate) ДПП, передбачає його використання у поєднанні з “мікстом структурних та інвестиційних фондів”, застосування яких є превалюючим у ЄС протягом програмного періоду 2014-2020 рр.

Згідно розробленої моделі, ЗКЖЦ визначено як контрактну форму ДПП, за якої державний партнер на конкурсній основі укладає з приватним партнером угоду на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкту протягом всього життєвого циклу, здійснює оплату проекту рівними частинами лише після його введення в експлуатацію за умови підтримання приватним партнером об'єкту у відповідності до визначених функціональних вимог.

По-восьме, запровадження ОДУ обов'язкових процедур моніторингу реалізації ДПП у випадку використання традиційних моделей партнерства пропонується здійснювати за алгоритмом, при якому об'єктом моніторингу виступають показники ефективності (рис. 1) або їх дисконтовані величини.

Дієва модернізація розвитку проектів ДПП в Україні в умовах посилення глобалізаційних викликів та підвищення рівня міжнародної конкурентної боротьби за найбільш раціональне використання обмежених ресурсів, повинна базуватись на таких засадах: уточнення сутнісних характеристик проектів партнерства з урахуванням усіх особливостей функціонування національної економіки; раціоналізація національної моделі розвитку ДПП; оновлення переліку цілей реалізації політики ДПП; розширення переліку видів економічної діяльності, на які поширюється практика реалізації угод про співпрацю; розширення переліку різновидів юридичного оформлення угод; перегляд підходів до розширення переліку суб'єктів господарювання, що можуть виступати з ініціативою про укладання угод про партнерство; розширення та уточнення змісту окремих стадій реалізації ДПП; удосконалення чинного законодавства з питань регулювання ДПП; розширення повноважень сторін участі в угодах; удосконалення засобів та прийомів управління ризиками здійснення угод ДПП; розробка дієвого механізму гарантування повернення інвестованих коштів учасників угод про співпрацю ОДУ та приватного бізнесу; організація постійного моніторингу проектів ДПП; розробка механізму реалізації “незатребуваних проектів” співпраці.

### Література:

1. Hemming R., Schwartz, G. & Akitoby, B. (2007). Public Investment and Public-Private Partnerships, International Monetary Fund, Economic Issues, 40. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=18456>.
2. European PPP Expertise Centre (2014). Managing PPPs during their contract life: Guidance for sound management. Luxembourg: EPEC. □
3. Engel, E., Fischer R. & Galetovic A. (2013). The Basic Public Finance of Public-Private Partnerships. Journal of the European Economic Association, 11(1), 83-111.
4. Farquharson, E., Torres de Mästle C., Yescombe E.R., & Encinas J. (2011). How to Engage with the Private Sector in Public-Private Partnerships in Emerging Markets. Washington, D.C.: World Bank. □
5. Hodges, J. (2003). Unsolicited Proposals: The Issues for Private Infrastructure Projects. Public Policy for the Private Sector, Note 257.
6. Irwin, T.C. (2003). Public Money for Private Infrastructure: Deciding When to Offer Guarantees, Output-Based Subsidies, and Other Fiscal Support. Working Paper 10. Washington, D.C.: World Bank.
7. Istrate, E., & Puentes, R. (2011). Moving Forward on Public Private Partnerships: U.S. and International Experience with PPP Units. Washington, D.C.: Brookings Institution.
8. Malakhovsky, Y., & Nabulsi H.N. (2014). The analytical framework regulation the efficiency of the public health system. Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho university – The Collection of scientific Works of Kirovograd National Technical University. Economic Sciences, 25, 59-63.
9. Malakhovsky Y.V., & Nabulsi H.N. (2015). Maximizing the value of entities of the region in the implementation of public-private partnerships. Naukovyi visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Uzhhorod National University Herald. Series: International Economic Relation and World Economy, 5, 95-100.

### Fesenko N.S.

Candidate of Sciences in Public Administration (PhD), Associate Professor,  
*Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (Kharkiv, Ukraine)*

## MANAGING CULTURE AT REGIONAL LEVEL: QUALITY AND EFFICIENCY EVALUATION

*The question of the proper functioning and development of national culture occupy a special place in the public interest of any country. It is impossible to improve the existing faults and negative features, but defining the main priorities of state culture policy, examining the 'weak points' in culture regulation could assist in enhancing the effectiveness of public regulation of this vital social institution.*

**Keywords:** culture, state culture policy, public administration, local level.

At the modern transitive economic stage, culture is becoming one of the determinants for society development in Ukraine, as due to culture basis for a civil society is formed, new value-oriented benchmarks are set, decent generation of Ukrainians is brought-up. The question of the proper functioning and development of national culture occupy a special place in the public interest of any country. Culture is all the material and spiritual values that humanity has continually created and that members of society and facing the object support and the regulatory impact of the state.

That is why a vital government's task is to ensure the effective management of culture development, which lately has become highly problematic: the lack of funds and strictly defined state targeted programs, vague ideological benchmarks, aggressive foreign impact on national culture.

Certainly, it is impossible to improve the existing faults and negative features, but defining the main priorities of state culture policy, examining the 'weak points' in culture regulation could assist in enhancing the effectiveness of public regulation of this vital social institution.

From March through May 2016, the author carried out a poll. The target group covered experts in the field of culture development i.e. scientists, teachers, post-graduate and doctoral students of Kharkiv State Culture Academy and KRI NAPA, journalists, heads of offices and departments of culture in Kharkiv Regional and district state administrations as well as in the executive committee of Kharkiv City Council, heads of culture establishments of Kharkiv and Kharkiv Region.

The poll was aimed at determining the main problems in administrating culture development at local level. The main tasks of the research were as follows: to evaluate the effectiveness of public authorities influence on condition and development of the Ukrainian culture; to determine the main

issues interfering with the effective activity of territorial bodies and with the development of culture as a whole; to coordinate the funding sources of culture organizations.

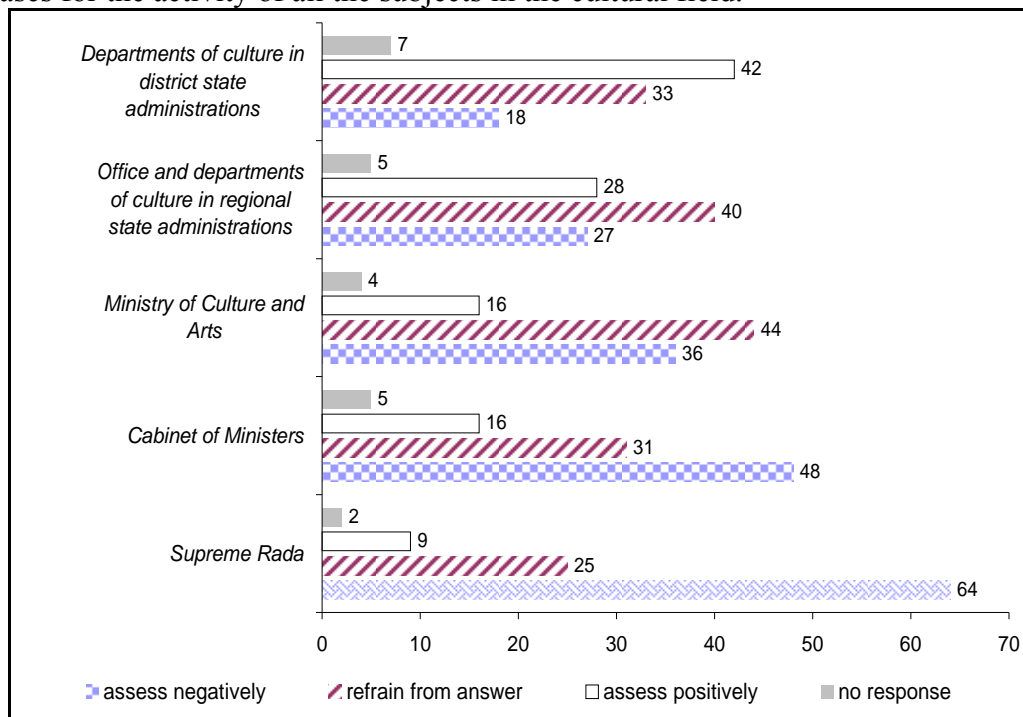
Experts avoid giving positive marks when analyzing the current culture state. Less than 10 % of the respondents consider it to be satisfactory. Experts assume that the state of culture in rural regions is experiencing its crisis (66%).

Researchers consider the insufficient legal and financial maintenance to be the major problem of culture development. They are also concerned with the spreading of the low mass culture (33%), moral state (28%), aggressive expansion of foreign culture (27%). More than a quarter of respondents emphasize the fact that public authorities treat the problems of culture development inappropriately. The most critical issues in culture at the current stage of the Ukrainian society development are the following: material and technical base (88%), youth's up-bringing (85%), public mores (83%), cultural sights (84%), libraries (74%), museums (76%), theatres (65%), publishing business (56%).

Pop music (64%) and national oeuvre (58%) are successfully developed nowadays. 55% of respondents consider the public access to cultural establishments to be satisfactory.

According to the experts' opinion the main financial sources of the culture field are state (89%) and local (72%) budgets together with the state targeted programs (49%). They say that the development of cultural field is a state prerogative and express a negative attitude towards the cultural establishments switching to the self-supporting basis. The state cannot avoid participation in the cultural development, as 67% of respondents assume.

The current state of culture in Ukraine is in many aspects explained by the negative public administration of this sphere. According to the experts' opinion the value of public authorities problem-solving occurring in the current Ukrainian culture is in inverse proportion to their position on the vertical axis of power (fig.1). This issue is also crucial due to the fact that the Verkhovna Rada (Supreme Council) of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine, the Ministry of Culture and Arts create certain frames for functioning of the appropriate divisions of territorial authorities; establish the strategy of development in the field. The activity of the Verkhovna Rada as a legislative body is being extremely criticized, as it is the level of the legislative institution that sets legal bases for the activity of all the subjects in the cultural field.



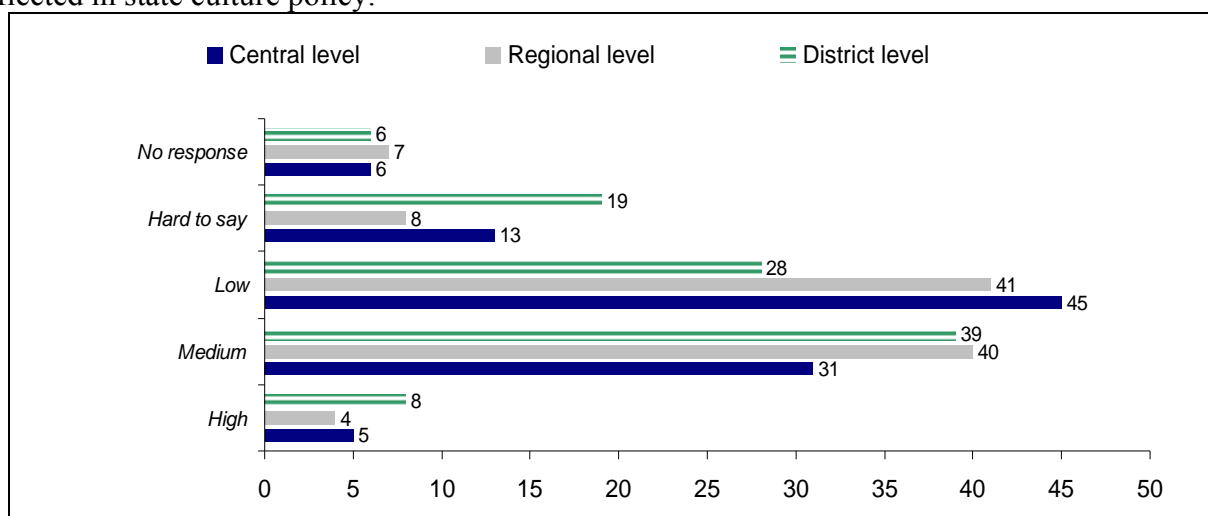
**Fig. 1. The appreciation of the activity of the authorities in the cultural field, %**

Due to the above mentioned it is possible to understand the evaluations of the effectiveness in administrative authorities in this sphere. They are mostly of a medium or low character.



Comparatively high is according to the experts' opinion the efficiency of regional authorities (fig.2).

Thus, in summation of the responses we come to conclusion that first of all local authorities administering the sphere of culture should concentrate their attention on creating certain conditions for culture development within the administrative and territorial formations, which should be reflected in state culture policy.



**Fig. 2. The appreciation of the efficiency of regional authorities, %**

The main reasons to limit the effective operation of local authorities are the following: lack of the necessary material and technical base (61%), low salary of employees (59%), and insufficiency in employees' material incentive (53%). Less important are the next few points: bureaucratic ways (40%), inefficiency of normative and legal base of organization (33%), lack of professional staff (28%).

The following internal components of the organizational development have a less negative impact on the effectiveness of departments and offices for culture. These are the lack of feedback to the population (15%), opportunities for professional growth (12%) and for employees' qualification improvement (12%).

Experts stress the fact that one of the most important components for enhancing the efficiency of culture administration is introduction of major changes into the structure of the administrative authorities at all levels. (Fig. 3)

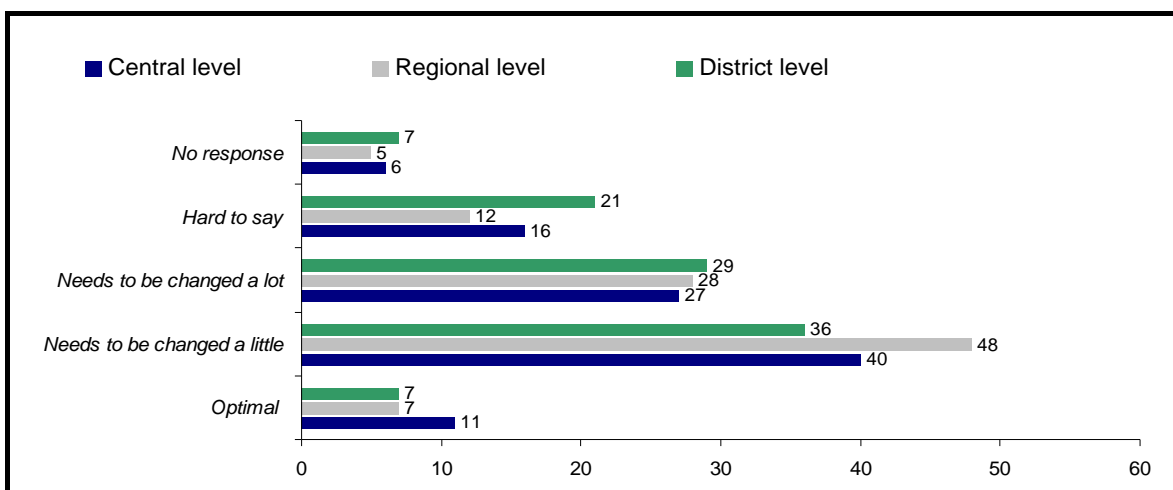
On the basis of the abovementioned we can draw the following conclusions.

1. Nowadays the state of culture in Ukraine on the whole can be referred to as unsatisfactory. The situation in rural regions is the cause of anxiety. From the one hand, such circumstances results from poor funding of cultural establishments, lack of sufficient material incentive of the employees working in or administering the field, and from the other hand, from the extension and current popularization of the 'mass' culture, often influenced by the doubtful models of Western cinematography, music, literature etc.

2. With due regard to the above said, it is vital for the state to pay the appropriate attention to the following fields of culture development: youth up-bringing, strengthening the material and technical base of cultural establishments (theatres, museums, libraries), increasing salaries of the employees working in the field of culture, and storage of cultural heritage.

Financial sources for this purpose should in the first place be covered by state and local budgets together with the targeted programmes, charity, sponsors, beneficiary taxation etc.

3. Culture development administration at the level of central and regional authorities is nowadays the least effective, as they do not create legal, economic, administrative and other conditions for the subordinate organizations of culture. District state administrations influence problem-solving in the sphere of culture in the most positive way. They cope with local problems within the frames of those limits set at the high and medium levels of legislative and executive powers.



**Fig. 3. The appreciation of the structure of the administrative authorities, %**

4. The current structure of authorities managing the field of culture needs to be improved. The functional activity of authorities is of great importance, which determines the aim of their operation. The authorities managing this field should become coordinators of various programmes and provide certain social services instead of playing paternalistic and authoritarian roles. The development of national culture must not be implemented with the use of aggressive methods but rather in a step-by-step way. This fact in its turn requires from administrators and managers both at local and central level a high level of proficiency.

## 11. LAW

Aryn A.A.

Department of International Relations

*Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan*

### PROBLEMS OF PROTECTION OF THE RIGHTS AND INTERESTS OF THE SUSPECTS ACCUSED OF CRIMINAL TRIAL

***Abstract.** The main maintenance of a legal status of the personality in the Republic of Kazakhstan is made by its rights and duties. The constitution of the Republic of Kazakhstan grants to the citizens the broad democratic rights and freedoms in all areas of economic, cultural, state and social and political life. However, the state is not limited only to fixing of the rights and freedoms of citizens, and guarantees observance and realization of these rights that undoubtedly is one of the most important signs of the constitutional state. In this article authors considered a concept of the suspect and defendant, the principle of providing a right of defense of the suspect and defendant of criminal procedure, and also problems of protection of the rights and interests of suspects and defendants.*

***Keywords:** suspect, defendant, criminal procedure, rights, duties, legitimate interests, protection.*

The constitutional state has to be under construction on recognition and full adoption of the supreme value of the human person and according to it to provide such mode of a regulation of the formed criminal procedure relations which would provide protection of the person, societies and the states from crimes and, at the same time, established effective guarantees of implementation of legal instructions.

In the conditions of the constitutional state, and also operation of the Constitution of the Republic of Kazakhstan of 1995 affirming basic rights and freedoms of the person and citizen every possible protection of the rights of the personality and creation of strong system of guarantees of its rights and legitimate interests is necessary. The solution of this task gains extremely important value in the sphere of the criminal procedure activity which is inevitably connected with constraint of constitutional rights of the personality in admissible the law limits. Criminal trial is the sphere of the state activity where the rights of the personality are affected most noticeably. Here application of various measures of criminal procedure coercion is possible, the issue of destiny of the person brought to trial, his freedom and even life is resolved.

One of the basic principles of the modern constitutional state is legal protection of the person and citizen. Within realization of this principle legal status of the person and citizen is protected, limits of intervention in private life are defined, legal guarantees of protection of the rights, freedoms, duties and legitimate interests are established. So, the Constitution of RK says: "Everyone has the right for recognition of its legal personality and have the right to protect the rights and freedoms in all ways which are not contradicting the law, including justifiable defense" (p.1 Art. 13); "Each detainee, the arrested accused of crime execution has the right to use the help of the lawyer (defender) from the moment of, respectively, detention, arrest or brining a charge" (the p. 3 of Art. 16) [1]. Follows from provisions of the Art. of Art. 1, 2, 7 of the Universal Declaration of Human Rights that "the state is designed to protect equally as the right of the person who committed a crime, and the rights of the personality who fell its victim, and also interests of society and in general the state acting as the tool, realizing function of protection of the rights of the personality and society" [2].

Problems of ensuring the rights and legitimate interests of the suspect and the defendant, improvement of activity of bodies of inquiry, prosecutor's office, court and legal profession are very urgent. It is necessary to pay due attention to the rights of the personality at all, and in particular to the rights of the defendant in criminal procedure. Development and adoption of such principles puts a number of the most difficult problems which, in particular, treat a concept of the principle of a right of defense of criminal procedure before legal science; inadmissibility of invasion into private life of citizens and application to them, in certain cases, measures of procedural coercion; ensuring the rights and legitimate interests of the personality in criminal procedure that is especially important for subjects concerning which criminal trial is conducted.

The concept of policy of law of the Republic of Kazakhstan for the period from 2010 to 2020 is directed to further democratization of institutes of the state and society, contains a number of progressive offers on further reforming of legal system of the Republic of Kazakhstan.

In the Concept it is noted that the existing Code of criminal procedure of the Republic generally brought system of punitive justice into accord with characteristics of the modern democratic, constitutional state. The main goal of the legislator consisted in formation of the criminal procedure law based on recognition of the constitutional norms on the rights and freedoms of the person and citizen directly acting, defining sense, maintenance and application of laws and provided with justice. Therefore further consecutive realization of the fundamental principles of criminal trial directed to protection of the rights and freedoms of the person remains a priority of development of the criminal procedure right.

Reforming of the legislation assumes the further embodiment of all norms which gained the constitutional recognition in the current legislation of the Republic of Kazakhstan, compliance to the international standards, and also models of the structure of the public authorities and institutes accepted in the developed democratic states [3].

One of active participants of the criminal procedure which is personally interested in the outcome of the case are the suspect and the defendant - as persons whose interests are most of all infringed in the course of criminal prosecution and legal proceedings in view of real threat of application of measures of a criminal responsibility to them.

The concept of the suspect and defendant accurately and clearly is defined criminally - the procedural law.

According to which, a suspect is the person:

- 1) concerning which the decree on recognition as the suspect is issued;
- 2) detained as article 131 Code of Criminal Procedure RK;
- 3) concerning which the decree on qualification of act of the suspect is issued;
- 4) interrogated in connection with existence of suspicion of commission of criminal offense (p.1 Art. 64 of the Code of Criminal Procedure of RK).

According to Art. 65 of the Code of Criminal Procedure of RK, admits accused the person concerning whom:

- 1) the prosecutor approved the indictment;
- 2) the prosecutor approved the protocol on criminal offense and the decision on the direction of criminal case in court under the relevant article (articles) of the criminal law is made;
- 3) pre-judicial investigation is ended by the conclusion of the procedural agreement in the order provided by a part of the fourth article 617 Code of Criminal Procedure PK [4].

It should be noted that within the Country constitution only basic provisions establishing the rights, freedoms, duties of the detainee taken into custody, accused of crime execution are affirmed. Their direct realization assumes transformation of the constitutional and international legal norms in the criminal procedure law in which forms and means of protection of basic rights, freedoms, legitimate interests of the personality are concretized and detailed. Details this Standard resolution of the Supreme Court of the Republic of Kazakhstan ot6 December, 2002 No. 26

About practice of application of the criminal procedure legislation regulating a right of defense. According to this Resolution: the principle of criminal procedure about the right of the suspect, defendant, the defendant condemned and acquitted on protection is constitutional therefore the bodies conducting criminal procedure are obliged to carry out strictly the provisions enshrined in paragraph 3 of article 13 in paragraph 3 of article 16 of the Constitution of the Republic of Kazakhstan and the relevant standards of the Code of penal procedure.

Providing with the bodies conducting criminal procedure, the rights of the suspect, the defendant, the defendant the convict acquitted on protection in total with other principles of criminal procedure is a guarantee of fair trial and adoption of the correct decision on business. Therefore violation of a right of defense can entail the consequences provided by the Code of Criminal Procedure of PK [5].

Article 13 of the Constitution of RK affirms the right of everyone for receiving the qualified legal aid and the right of each detainee taken into custody to use services of the lawyer (defender) from the moment of detention, detention, bringing a charge.

The criminal procedure doctrine recognizes that further improvement of activity of law enforcement agencies is in direct link with efficiency of implementation of the principle to providing to the suspect and the defendant of a right of defense. This principle penetrates all criminal procedure. The right of defense begins to work from the moment of detention of the suspect, and is equal from the moment of the conclusion it into custody as natural reaction to the charge brought to him against which it should be protected and comes to an end together with end criminally - procedural activity and the corresponding criminal procedure relations.

The purpose of granting to the suspect and defendant of a right of defense consists in to allowing unreasonable involvement of the person to a criminal responsibility and, especially, the wrong, illegal condemnation. In other words, the principle of providing to the suspect, the defendant of a right of defense increases the competitive nature of criminal procedure, helps to establish the truth and to avoid mistakes both on pretrial investigation, and in court.

Still V. Kovalyov wrote: "Care in attraction - a thing necessary. This not only legal, but also moral requirement. But care should not be mixed with deliberate sluggishness, on nothing the rights of the defendant who is subject sooner or later to attraction" [6].

A. F. Koni sharply and fairly criticized the "unilateral accusatory creativity" which is shown in attraction as the defendant only at the very end of investigation, almost on the eve of sending put to the prosecutor, "when on attracted at once the mass of the data directed against it collapsed, in due time and personally to be protected against which and, perhaps, to destroy prejudice of the investigator it was already deprived of an opportunity" [7].

According to the p. 2 of Art. 66 of the Code of Criminal Procedure of RK as defenders of the suspect, the defendant lawyers are allowed. With the assistance of the lawyer in criminal procedure as the defender along with it according to the written statement of the suspect, defendant, defendant, convict, justified one of the following persons can carry out their protection: the spouse (spouse) or the close relative, the trustee, the trustee or the representative of the organization, on care or dependence of which is the client. Foreign lawyers are allowed to participation in matter in quality of defenders if it is provided by the international treaty of the Republic of Kazakhstan with the relevant state on a mutual basis, in the order determined by the legislation.

Acquiring the right to participate in criminal trial, the defender (lawyer) exercises the procedural laws not only at a stage of pretrial investigation, but also at the subsequent stages of criminal procedure.

It must be kept in mind that from will of the defendant, the suspect not only the choice of the defender (and consequently, and his participation), but also realization of the chosen means of protection depends. In this regard the extreme importance for the choice of means of protection and correction of a position on business has granting an opportunity to the defender (lawyer) at any time to have with the suspect, the defendant of an appointment alone without restriction of their quantity and duration.

The current law provides various "formal" bases to the admission of the defender (lawyer): by the invitation the suspect, the defendant, his lawful representative, and also other persons on an assignment or with the consent of the suspect, the defendant, to destination the investigator, the investigator, court.

The choice of the defender (lawyer) by the suspect, defendant is a guarantee of providing to participants of criminal procedure of a right of defense. The Supreme Court of RK admits essential violation of the criminal procedure law the fact not of providing to the defendant of the right for the invitation of the defender (lawyer) at the choice or when instead of the elected lawyer protection is carried out by other defender. Also Supreme Court of RK supports the right of the defendant for implementation in court of protection by that lawyer which carries out his protection at an investigation stage.

Above given once again confirms a conclusion that the process of law established by the law has to provide the most effective implementation of purpose of criminal trial, namely protection of the rights and legitimate interests of the persons which were injured from crimes, protection of the personality against illegal and insubstantial accusation, condemnation, restriction of her rights and freedoms that in turn assumes further improvement of the criminal procedure legislation.

Improvement of means and ways of protection of the rights of the personality in criminal trial needs to be carried out, considering the system nature of this institute. The set of factors influences efficiency of protection of the rights of the personality in criminal procedure. Not incidentally therefore scientists introduce into circulation category "mechanism" in relation to the rights of the personality. Functioning of any mechanism is possible only when all its elements regularly work.

From here, approach to studying of protection of the rights of the personality in criminal trial in the light of category "mechanism of legal regulation" is represented perspective. The category "mechanism of legal regulation" allows not only to gather mechanism elements, but also to present them in the "working", system and dynamic form that characterizes effectiveness of legal regulation, its ability to guarantee achievement of goals from a legal side; to highlight in this regard specific functions which are performed by these or those elements of the mechanism of legal regulation, to show their communication among themselves and interaction.

Efficiency of functioning of the mechanism of protection of the rights and legitimate interests of the defendant and suspect depends on such element of the mechanism of criminal procedure regulation as a procedural form. And rules of international law in legal system of Kazakhstan including in the mechanism of criminal procedure regulation begin to play the increasing role [8].

Measures of legislative character are necessary for full and comprehensive ensuring the rights and legitimate interests of the suspect and the defendant, except measures for improvement of investigative practice. The purpose of improvement of criminally procedural legislation in the specified aspect is, finally, to creation of such conditions of production on criminal case which would allow to provide as much as possible a protection of the innocent from criminal prosecution, implementation on preliminary investigation of a presumption of innocence and other democratic principles of criminal procedure, an exception of investigative practice of any manifestations of an accusatory bias, unreasonable application to the defendant of measures of criminal procedure coercion.

Improvement of ensuring the rights and legitimate interests of the defendant assumes providing the additional rights to its which can have independent value, expanding with that a right of defense, or to act as the guarantees which are already available for the suspect and defendant of the right.

#### References:

1. The constitution of the Republic of Kazakhstan, on August 30, 1995 (with changes and additions).-Almaty: Lawyer, 2017. - 72 p.
2. Universal Declaration of Human Rights. The Russian newspaper is accepted by the United Nations General Assembly of 10.12.1948 // . - 1995. - № 67. - April 5.
3. The concept of policy of law of the Republic of Kazakhstan for the period from 2010 to 2020 // [http://adilet.zan.kz/rus/docs/U090000858\\_](http://adilet.zan.kz/rus/docs/U090000858_)
4. The code of criminal procedure of the Republic of Kazakhstan of July 4, 2014 (with changes and additions).-Almaty: Lawyer, 2017. - 359 p.
5. The standard resolution of the Supreme Court of the Republic of Kazakhstan 6 December, 2002 № 26 "About practice of application of the criminal procedure legislation regulating a right of defense"// <http://sud.gov.kz>
6. Kovalyov V. To expand participation of the defender on pretrial investigation//the Soviet justice. - 1967. - № 223. – P. 129.
7. Koni A.F. Collected works in eight volumes. T.4. – Moscow: Legal Literature publishing house, 1967. - 542 p.
8. Epaneshnikov A. S. Protection of the rights and legitimate interests of the suspect and defendant of the Russian pre-judicial production: Abstract of the master's thesis. - Chelyabinsk, 2003 - 23 p.

**Bissengali L.**

*Al-Farabi Kazakh National University, Law Faculty, Almaty, Republic of Kazakhstan*

## **CRIMINOLOGICAL CHARACTERISTICS OF PERSONS, COMMITTING CRIMINAL OFFENSES IN THE SPHERE OF ECONOMIC ACTIVITY**

*In this paper, the authors discuss issues of criminological characteristics of perpetrators of criminal offenses in the sphere of economic activity. A distinctive feature of the considered range of people is the high level of education, highly intelligent methods ("the scheme") of committing criminal acts. Particularly noteworthy are the author's argument about the need to allocate a separate category of criminological "businessman-delinquent". In addition, the article examines the impact of experience in large corporations in the process of forming a criminal orientation of the person. Special attention is given to the authors on business groups representing a particular danger to the state and society.*

**Keywords:** *economy, crime, criminal offense, the identity of the perpetrator, "the businessman-delinquent".*

For a full criminological description of economic crimes, it is necessary to consider the signs that relate not only to the acts, but also to the subjects of their commission. The study of the identity of the perpetrator is necessary for the knowledge of all criminality, its individual species, the elucidation of the causal complex, without which effective forensic prevention is impossible. Criminological study of persons committing economic crimes is first of all the establishment of socio-psychological data on their personality necessary for the analysis of the state of economic crime, as well as generalization of internal, socially determined causes of crime and the identification of patterns that can characterize economic crime as a whole.

Judging by criminological literature, the identity of an economic criminal has so far been poorly studied. The question about the criminological characteristics of the personality of a businessman delinquent has not been raised yet. Although it should be acknowledged that certain attempts were made to transplant the very concept of "business-delinquent" into the system of domestic criminological science [1].

Meanwhile, this aspect of criminologists studying the crime phenomenon in the sphere of economic activity is extremely important.

In addition to the generally known estimates of foreign criminologists such as "occupies a socially prestigious position", "has a high social status", "enjoys trust from the public", one can find only a fragmentary account of the results of individual and so far few studies.

Thus, one of the authors of a thorough and profound monographic study on business fraud, which became a bestseller in the United States, spent several years with colleagues conducting research that confirmed the curious phenomenon of the great similarity of "criminals in white collars" to people who did not commit No crime. Studied scammers compared to other prisoners were better educated, more religious, had a much smaller "tail" of crimes, were generally less inclined to commit offenses, less used alcohol and much less - drugs. They were also much more psychologically stable, more optimistic, self-esteemed, more satisfied with themselves and the situation in the family. Criminals - "white collars", as the results of this study showed, are characterized by greater social conformism, self-control, kindness and responsiveness than prisoners serving sentences for ordinary crimes.

In comparison with the control group of undocumented citizens among the students, the delinquents studied differed slightly - they were only less honest, but more independent, quick-tempered, more mentally and more sexually abused. In general, the "white-collar" criminals, in their social and psychological characteristics, were much closer to the undocumented students than to another category of criminals. Thus, a very original conclusion is being drawn. Its essence boils down to two propositions. First, every participant in economic relations (business partner, client, supplier, employee) is likely to turn out to be a scammer, as it falls under the portrait of a potential rascal. Secondly, it is impossible to predict in advance which of the employees of the firm will break the line and will abuse the official position [2, p. 23].

Since economic delicts are diverse and have specific features due to a number of circumstances (the nature of economic activity where these delicts are committed, etc.), the

criminological portraits (characteristics) of the perpetrators of various categories of economic criminals will differ. So, from these positions, apparently, we can speak, for example, about the personality of a tax criminal, a commercial fraudster, a financial fraudster, etc. [3, p. 11].

For example, according to American experts, subjects who commit embezzlement within companies are most often unmarried male employees between the ages of 16 and 25 who have a wide access to material values by occupation [4, p. 61].

The data of the conducted researches show that economic criminals carry out the majority of illegal acts under the cover of their corporation. In this regard, firstly, it is extremely difficult to establish personal responsibility. In justification, such corporation employees give arguments that refer to their actions as being committed by coercion, or, conversely, committed by their negligent subordinates (the effect of collective irresponsibility). Secondly, the economic criminals themselves do not perceive themselves as such and try to justify their illegal activities by referring to the fact that the facts of their deeds are only a "drop in the bucket", that they, they say, do not harm citizens and, in the main, do not Crimes (Although they are connected with the violation of the law) that almost all businessmen act in a similar way, that they commit them not for personal gain but in the interests of the corporation, but also with tacit consent or approval of public opinion (this is primarily the fault of Media, extremely one-sidedly drawing the image of a traditional criminal and reducing the social danger of economic crimes). Thirdly, in fact economic aspirations are motivated by the desire at all costs to make a career and succeed. Fourth, the willingness of corporate employees to commit economic crimes definitely increases, provided that they (unlawful actions) are explicitly sanctioned by the corporation itself, are silently encouraged or hushed up by legitimate authorities.

In our opinion, the specific features of the personality of a modern economic offender have their own conditioning ("self-reliance"). A special determinative factor is the speed of social transformations in the Kazakh society, extremely rapid changes in social stratification associated with increased differentiation of the population in terms of living standards and income, large-scale transitions from one social group (strata) to others, mass changes in the social status of the individual Etc. To understand the essence of these processes, highlighted in the focus of the study of the personality of the Kazakh businessman delinquent, it will be useful to get acquainted with the curious arguments of the sociologist P. Sorokin, made by him in 1920-1922, i.e., in a period similar to today's stormy social Changes. In his essay "The Hunger and the Ideology of Society," he vividly and figuratively characterizes the phenomenon of an almost instantaneous transformation of social norms, roles and behavior (and, accordingly, a psychological portrait) among those subjects who "get" from one social group to another: "A person who was in a group of poor people ... going to the group of the rich, fatally will be a different person. From his body in this transition, in addition to his will, "the soul of the poor man" is taken out of his body and the "soul of the rich man" is put in. Some poor man who avoids fiercely and hates rich people - "robbers", who proclaims property of thefts, Soon with foam at the mouth begins to protect the sacred property rights" [5, p. 368].

Thus, to persons committing economic crimes, the following characteristics are inherent:

- 1) the hypertrophied target life setting for enrichment and possession of power at any cost, regardless of the methods;
- 2) willingness to take significant risks ("go all-in");
- 3) increased vital (material) standards;
- 4) propensity to hedonism;
- 5) developed intellect, high or sufficient level of education and training;
- 6) as a rule, a good knowledge of the legislation in the sphere of regulation of economic relations, parasitism on the rules of a market economy and subordination to their criminal aspirations of the achievements of economic liberalism (elements of freedom of market economy);
- 7) simultaneous use of both legal forms of business organization, types and methods of economic activity, as well as "gaps" and contradictions in the legislative framework (illegality of legislation, simultaneous co-existence of mutually binding legal norms, etc.) and illegal methods of profit extraction;



8) a combination of egocentrism and extroversion;

9) the presence in the hypertrophied form of specific personal qualities such as vigor, "big-nosedness", considerable self-conceit, self-confidence (with little or no doubt in achieving the goals), a strong desire for possession of power, cynicism towards other people (Partners, clients), the propensity to bluff (readiness to bluff);

10) the presence of attributes of external respectability and integrity, creating a favorable impression and formally imply a law-abiding, as well as assuming a high social status of the subject (delinquent), his belonging to the elite stratum of society;

11) absence of obvious external signs of delinquent businessmen from law-abiding entrepreneurs, concealment of their criminal intentions and deeds behind a screen of legitimate economic activity, which facilitates the use of fraud tools.

It should not be mistaken that an economic criminal pursues only one selfish goal. The motivational strategy of the criminal behavior of the delinquent businessman is more complex and comes from the existential doctrine of the "target dichotomy." The dichotomous nature of the goals and, accordingly, of the motivation itself is expressed in the fact that a criminal entrepreneur, through the implementation of criminal acts in the sphere of economic activity and illegal appropriations of economic goods, seeks to achieve, first, high personal economic positions, secondly, high personal status positions in Society, in its elitist social stratum (in It should not be mistaken that an economic criminal pursues only one selfish goal. The motivational strategy of the criminal behavior of the delinquent businessman is more complex and comes from the existential doctrine of the "target dichotomy." The dichotomous nature of the goals and, accordingly, of the motivation itself is expressed in the fact that a criminal entrepreneur, through the implementation of criminal acts in the sphere of economic activity and illegal appropriations of economic goods, seeks to achieve, first, high personal economic positions, secondly, high personal status positions in Society, in its elitist social stratum (in a certain high social stratum, group) or to consolidate the positions already achieved here. This is the fundamental difference between a businessman and a delinquent from the type of a common criminal self-indulgent criminal (in the category of property crimes, against property), pursuing as unlawful the acquisition of only material benefit [6, p. 259].

With the transition to a market economy, an increasing risk in the economic sphere is represented by crimes related to entrepreneurship. Three groups of entrepreneurs are especially dangerous from the point of view of criminology.

The first is the carriers of comprador ideology, indifferent to the national interests of Kazakhstan, connecting with unscrupulous businessmen, striving at the expense of exporting raw materials, irreplaceable natural resources, capital to achieve the desired Western standard of consumption.

The second - entrepreneurs interested in the fastest accumulation of wealth in violation of laws at the expense of the state and the people.

The third is a special branch of organized crime, claiming a serious influence in the economy.

Both the first and second groups, similar in methods of primary capital accumulation, are not foes, but fierce opponents of reform. Their aspirations are directly opposite to the proper order in the economy, creating equal opportunities for honest entrepreneurship, not declared, but really equal protection of different forms of ownership. For these categories of entrepreneurs, the motivation for committing economic crimes is, as a rule, profit, the desire for material prosperity, the possession of prestigious, expensive things, the neglect of the interests of others in order to satisfy personal ambitions, the desire to occupy a high stable position in a society that is inaccessible to the ordinary worker [7, p. 268].

#### References:

1. Milyukov S.F., Kolesnikov V.V. On a new concept of economic crime and the penal system of delinquent businessmen / For honest business. Abstracts and materials of speeches of the international seminar. - M., 1994. - P. 119-121.
2. Albrecht S., Wentz D., William T. Fraud. A ray of light on the dark side of business. - SPb., 1995 - 400 p.
3. Larichev V.D. How to protect yourself from business fraud: A practical guide. - M, 1996. - 256 p.

4. Economic crimes in the US: concepts, types, scale of distribution / overview information. Foreign experience. GIC MVD of the USSR. No. 11. - M., 1989. - 89 p.
5. Sorokin P. Public textbook of sociology. Articles of different years. - M., 1994. - 560 p.
6. Abrams N. Federal Criminal Law and Its Enforcement. - Saint Paul, 1986. - 129 p.
7. Alaukhanov E.O. Criminology. - Almaty, 2008. - 429 p.

**Milyavskiy M.U.,**  
Ph.D., Associate Professor

**Korotenko Y.D.,**  
Ph.D., Senior Lecturer

**Korobka I.S.**  
Student

*Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk, Ukraine*

## **THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF COPYRIGHT AS A MEANS OF PROTECTING INTELLECTUAL PROPERTY: A HISTORICAL OVERVIEW**

**Мілявський М.Ю.,**

к.э.н., доцент

**Коротенко Є.Д.,**

к.ф.н., старший викладач

**Коробка І.С.**

студент

*Донбасская Государственная Машиностроительная Академия, г.Краматорск*

## **ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТОК АВТОРСЬКОГО ПРАВА ЯК ЗАСОБУ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ІСТОРИЧНИЙ ОГЛЯД**

*The article considers the historical aspect of origin and development of copyright as a method of intellectual property protection, especially the protection of intellectual property rights.*

**Keywords:** *copyright, intellectual property, industrial property, intellectual property rights.*

*У статті розглянуто історичний аспект виникнення і розвитку авторського права як способу захисту інтелектуальної власності, визначено особливості охорони об'єктів права інтелектуальної власності.*

**Ключові слова:** *авторське право, інтелектуальна власність, промислова власність, об'єкти права інтелектуальної власності.*

При управлінні інноваційними процесами деколи постає питання про захист винаходів за кордоном. Патент на винахід дає його власникові право в країні, де він був виданий, використовувати відповідну технологію, виробляти і продавати відповідну інноваційну продукцію. Тому вихід на ринки інших країн з інноваційними продуктами і послугами, підтримання там своєї конкурентоспроможності передбачає захист об'єктів своєї інтелектуальної власності в цих країнах.

Необхідно відзначити, що патенти і порушення патентів в різних країнах - це досить складна павутина статей законів. Практика варіює від країни до країни, незважаючи на спроби досягти універсальності, гармонізувати законодавства багатьох країн. Отримання патенту в іншій країні нерідко пов'язане зі значними витратами. У багатьох країнах доводиться наймати місцевого патентного агента, щоб задовольнити вимоги закону цієї країни. Крім того, у багатьох країнах стягується річна мито за підтримку патенту в силі, а також може бути вимога про те, щоб винахід використовувалося практично в цій країні, щоб залишатися активним. Тому при розгляді питань про доцільність захисту результатів інноваційної діяльності за кордоном необхідно уважно вивчити потенційні ринки в цих країнах. Якщо немає наміру активно проникати на ринки іншої країни або ви не знаєте третю сторону, якій ви могли б продати (поступитися) права на об'єкт інтелектуальної власності, видати відповідні ліцензії, то може бути краще і не робити кроки по захисту прав у цій країні. Однак якщо захист за рубежом не отримана, то певний результат інноваційної діяльності може використовуватися безоплатно в інших країнах. Іншими словами,

інноваційний продукт може безоплатно проводитися і пропонуватися на ринку будь-якої країни, яка не визнає отриманий патент.

Слід відзначити, що не існує жодного патенту, що охоплював би кожену країну світу або навіть велике число країн світу. Патентна система усе ще залишається територіальною системою; для одержання охорони у певній країні ви повинні одержати патент у цій країні. На цей час, в епоху глобалізації світової економіки, людство рухається до системи, що має більш міжнародний характер: ми маємо Договір про патентну кооперацію, який передбачає подачу однієї міжнародної заявки. Така заявка може стати декількома національними заявками - не діючими патентами, а заявками і потім вони проходять експертизу в кожній із зазначених країн.

Існують певні регіональні системи, на зразок системи Європейської патентної організації, відповідно до яких одна експертиза, якщо завершується успішно, приводить до видачі низки національних патентів. По всій Європі прокотилася хвиля дискусій із приводу наявності єдиного Європейського патенту, що міг би охопити всі країни Європейського союзу.

Індустрія авторського права і суміжних із ним прав (програмного забезпечення, кінематографу, відео-, звукозапису, видавничої справи тощо) займає важливе місце в секторальній структурі інформаційного суспільства. У США в 1991 р. її частка становила 325 млрд. дол. доданої вартості (приблизно 5,5 % ВВП), а її зарубіжний продаж приніс у скарбницю цієї країни майже 36,2 млрд. дол., що перевищило експортну виручку більшості провідних галузей економіки країни.

Авторське право — економіко-правовий інститут, що регулює особисті немайнові та майнові права авторів та їх правонаступників щодо створення і використання творів науки, літератури та мистецтва.

Термін авторське право аналізується в сучасній науковій літературі у двох взаємопов'язаних аспектах: як сукупність правових норм, що регулюють відносини з приводу створення та використання творів науки, літератури і мистецтва; як сукупність особистих майнових та немайнових прав, що належать автору у зв'язку зі створенням конкретного літературного, наукового чи мистецького твору.

Авторське право виникло у XVII ст. Першим в історії людства законом про авторське право став Статут королеви Анни, прийнятий у 1709 р. в Англії, який передбачав закріплення за автором твору виключного права на його публікацію протягом 14 років з дати першої публікації. Водночас дозволялось передання права за винагороду книгопродавцю. Закон також передбачав продовження терміну охорони твору ще на 14 років після закінчення першого терміну за життя автора. Відносно книг, що вже були опубліковані, встановлювався єдиний термін охорони — 21 рік. При цьому висувалась вимога реєстрації опублікованих творів у центрі книговидавництва та депонування їх копій для використання університетами і бібліотеками.

З часом системи авторського права були сформовані в інших країнах. Однак національні системи охорони авторських прав не давали можливості охороняти ці права за кордоном. Міжнародний період розвитку системи авторського права розпочався з підписання у 1886 р. Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів, яка передбачала охорону прав автора в силу самого факту створення твору і не вимагала таких формальностей, як реєстрація, депонування, сплата мита тощо.

У 1952 р. у Женеві була прийнята Всесвітня конвенція про авторське право, спрямована на створення міжнародно-правового інституту регулювання відносин у цій сфері для широкого кола держав, у тому числі тих, які не приєдналися до Бернської конвенції. Україна приєдналась до Бернської конвенції у 1995р. (Закон України від 31 травня 1995р. № 189/95-ВР).

Авторське право виникає внаслідок факту створення твору і діє від дня його створення.

У більшості держав авторські права спадкоємців діють протягом 50 років після смерті автора. У США та країнах ЄС цей термін становить 75 років. В Україні авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті.

Авторське право на твори, створені у співавторстві, діє протягом життя співавторів і 70 років після смерті останнього співавтора.

На відміну від права промислової власності авторське право має такі специфічні ознаки: поширюється на твори науки, літератури, мистецтва, які є результатом особливих форм творчої людської активності; виникає незалежно від призначення, способу, форми вираження, художніх достоїнств, наукової цінності, літературних, наукових та мистецьких творів; має змішану природу, включаючи до свого складу права власності, що належать до категорії майнових прав, і права особистості, що належать до категорії немайнових прав; виникає безпосередньо з моменту вираження твору в певній об'єктивній формі, доступній для сприйняття іншими людьми; для здійснення авторського права не потрібні реєстрація та спеціальне оформлення твору; є законодавчо закріпленим виключним правом творця оголосити себе автором твору, відтворювати, розповсюджувати, оприлюднювати його певними способами, засобами, дозволяти іншим особам використовувати твір тим чи іншим способом; не пов'язано з правом власності на матеріальний об'єкт, у якому виражено твір (папір, плівку, дискету тощо); суб'єкти авторського права і права власності на матеріальний носій твору можуть не збігатися, оскільки власник речі може не мати авторських прав на твір, матеріалізований у цій речі; відтак переданий права власності або права володіння на матеріальний об'єкт як таке не спричиняє передання авторських прав на твір, матеріалізований у цьому об'єкті.

Результати інтелектуальної діяльності охороняються у зв'язку з існуванням їхньої ринкової цінності; їх залученням до ринкового обігу, що потребує специфікації відповідних прав власності. Поза системою ринкових відносин така охорона є неможливою і недоцільною.

За сучасних умов охорона та захист прав інтелектуальної власності є найважливішою інституцією регулювання відносин у цій сфері.

Світовий досвід переконує, що ефективний механізм охорони прав інтелектуальної власності: є важливим елементом економічної політики, спрямованої на стимулювання та розвиток наукових досліджень, упровадження інновацій та прискорення науково-технічного прогресу; сприяє залученню інвестицій до інноваційних проектів, зростанню зайнятості, підвищенню економічного добробуту населення тієї чи іншої країни; стимулює розвиток міжнародної торгівлі, відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності національних економік у глобальному ринковому середовищі; перетворюється на глобальну проблему, пов'язану з економічною безпекою окремих держав, що вимагає стратегічних підходів до її вирішення на наднаціональному рівні.

У доповіді Міжнародної фінансової корпорації (МФК) "Захист інтелектуальної власності, прямі капіталовкладення та трансфер технологій" (1995) наголошується на тому, що стан захисту інтелектуальної власності в тій чи іншій країні суттєво впливає на обсяг та структуру іноземних інвестицій. Наприклад, у законодавстві США ступінь захисту прав інтелектуальної власності в певній державі трактується як важливий критерій надання їй економічних пільг у рамках Генеральної системи преференцій. З цією метою проводиться щорічний аналіз законодавства зарубіжних країн щодо регламентації та практики застосування механізму захисту прав інтелектуальної власності. Проти країн, що мають неефективну систему такого захисту, застосовуються штрафні санкції.

Необхідність охорони та захисту прав інтелектуальної власності зумовлена такими потребами: забезпечення інтересів творців шляхом надання їм обмежених у часі прав щодо контролю над використанням власних творів; стимулювання творчої інтелектуальної праці, заохочення творчої активності та впровадження її результатів у інтересах соціально-економічного прогресу суспільства; активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та нововведень у всі сфери

суспільного життя; створення цивілізованого ринкового середовища, надійного захисту суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції, пов'язаної з неправомірним використанням об'єктів інтелектуальної власності; захисту економічної безпеки держав за умов глобалізації світогосподарського розвитку, створення сприятливих умов для трансферу нових технологій; поширення інформації, уникнення втрат внаслідок дублювання зусиль, спрямованих на пошук шляхів вирішення нагальних науково-технологічних і соціально-економічних проблем; захисту інтересів суспільства щодо вільного доступу до світової інтелектуальної скарбниці.

Необхідно розрізняти: охорону прав інтелектуальної власності — встановлення системи правових норм, що регулюють відносини з приводу створення і використання об'єктів інтелектуальної власності; захист прав інтелектуальної власності — сукупність заходів, спрямованих на визнання та відновлення прав інтелектуальної власності у випадку їх порушення.

Сучасна система охорони та захисту інтелектуальної власності пройшла тривалу еволюцію.

Зародження основ патентної охорони результатів творчої діяльності пов'язано з періодом XIV—XVIII ст. У 1474 р. у Венеціанській республіці вперше було прийнято Положення про привілеї, що надавало окремим особам, які здійснили прибуткові новації, певні виключні права, переваги (звільнення від податків, монополію тощо).

В Англії у XII—XV ст. привілеї надавались королівською владою і були спрямовані на стимулювання нових високотехнологічних виробництв, що сприяло перемозі промислової революції. У 1623 р. у цій країні був прийнятий "Статут про монополії", який проголосив виключне і незалежне від волі короля право кожного, хто створив і застосував технічну новацію, на монопольне користування її вигодами протягом 14 років.

У Росії у 1723 р. було затверджено "Правила видачі привілеїв на створення фабрик", а у 1812 р. — закон "Про привілеї на різні винаходи і відкриття у художніх ремеслах", який регламентував видачу привілеїв на власні та імпортовані винаходи терміном на 3, 5 і 10 років.

У XVIII ст. система охорони прав інтелектуальної власності у формі привілеїв почала поступово втрачати своє значення, їй на зміну прийшла патентна система. Перший патентний закон було прийнято у США у 1790 р. Згідно з цим законом держава гарантувала захист прав творців шляхом видачі спеціального охоронного документа — патенту. З цією метою запроваджувалась державна реєстрація винаходів, попередня експертиза заявок тощо.

Перші фіксовані відомості щодо охорони та захисту авторського права датовані XVIII ст. Так, прийнятий у 1710 р.

Статут королеви Великої Британії та Ірландії Анни Стюарт проголошував твір власністю автора і надавав останньому виключне право на перевидання твору на термін 14, 21, 28 років. Порушення виключних прав автора твору каралось штрафом та знищенням неправомірно надрукованих екземплярів. Висувалась також вимога обов'язкової реєстрації творів у компаніях книговидавців.

Перші нормативні акти щодо державної охорони засобів індивідуалізації товарів і послуг, зокрема товарних знаків, були прийняті у другій половині XIX ст. (у США — у 1881 р., Великобританії — у 1883 р., Франції — 1857р., Німеччині — 1884 р., Росії — 1830р.).

## **Tkachuk Oleh**

Doctor of Legal Sciences, Docent

*Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases*

### **JUSTICE AND JUDICIAL POWER**

**Ткачук Олег**

доктор юридических наук, доцент,

*судья Высшего специализированного суда Украины по рассмотрению гражданских и уголовных дел*

### **ПРАВОСУДИЕ И СУДЕБНАЯ ВЛАСТЬ**

*Theoretical issues of place and role of judicial power and justice in the contemporary legal system of Ukraine are studied in the article.*

*The author's determination of notions "judicial power" and "justice" was proposed.*

**Key words:** *judicial power, justice, legal system of Ukraine.*

*В статье исследуются теоретические вопросы места и роли судебной власти и правосудия в современной правовой системе Украины. Предложено авторское определение понятий «судебная власть», «правосудие».*

**Ключевые слова:** *судебная власть, правосудие, правовая система Украины.*

Вопросы касающиеся определения сути судебной власти и правосудия являются достаточно дискуссионными в юридической науке. Это касается, в частности, и теории гражданского процессуального права. Проведение в Украине конституционной реформы в области правосудия, переоценка его роли и роли судебной власти в современном демократическом обществе, происходящие на фоне фундаментализации прав человека, продолжающихся процессов унификации и глобализации гражданского судопроизводства, конвергенции различных правовых систем заставляют и нас уделить внимание актуальным вопросам правосудия и судебной власти.

Несмотря на то, что термин «правосудие» часто используется в законодательстве, судебной практике, литературе и его содержание якобы очевидно, однако, не существует единого более или менее согласованного определения этого понятия. Так, чаще всего, правосудие определяется как деятельность государственных органов по рассмотрению споров о праве. Деятельность эта неразрывно связана с функционированием особого государственного органа - судом. В более тщательных исследованиях авторы подчеркивают особую цель такой деятельности, ее правоприменительный характер, особую форму функционирования, категории дел, которые разрешаются, возможность применения мер государственного принуждения.

В связи с этим, учеными под правосудием предлагается понимать государственную деятельность, которая осуществляется судами в определенной процессуальной форме путем рассмотрения в судебных заседаниях уголовных, гражданских и административных дел. Указанная деятельность должна основываться на законе и соответствовать правосознанию судей, влечь применение (или отказ в применении) мер государственного принуждения, защиту нарушенного или оспариваемого права или охраняемого законом интереса [1, С. 21]. Отдельные авторы сосредотачивают внимание на том, что это не просто деятельность, а государственно-управленческая деятельность, которая обеспечивает выполнение государством его функций. Они подчеркивают связь правосудия и судебной власти. В. Лебедев, например, вообще отождествляет правосудие и судебную власть [2, С. 14]. Ряд ученых исходят из того, что правосудие является формой защиты права [3, С.108].

Несмотря на разнообразие подходов в определении, к признаков, характеризующих правосудие, к ним по общему правилу относят осуществление его только специально созданным органом государственной власти - судом; путем рассмотрения и разрешения в судебных заседаниях гражданских и уголовных дел; в предусмотренном законом порядке (процессуальная форма); 4) наличие специальных целей; 5) возможность применения мер государственного принуждения).

В.В. Комаров, не отрицая обоснованности изложенных выше определений и признаков правосудия, в то же время указывает, что они все же не позволяют полно и исчерпывающе определить сущность этого явления, его отличие от других форм юрисдикции. Поэтому понятие правосудия, по его мнению, должно интерпретироваться в единстве с судебной властью. Исходя из этого и необходимости концентрации судебной власти, правосудие - это форма реализации судебной власти. Судебная власть как власть государственная, кроме как в правосудии, воплощаться ни в чем ином не может и не должна. Характерными чертами судебной власти, проявляющимися в правосудии, является исключительность (генетический признак правосудия, разграничивающий судебную власть и власть законодательную и исполнительную) и полнота (функциональный признак правосудия, который определяет сферу реализации судебной власти). При этом содержание судебной власти (предметный признак правосудия) состоит в определении вида и объема прав и юридических обязанностей субъектов права на основании рассмотрения и решения юридического дела. Судебные решения, в отличие от актов других органов, имеющих законную силу. И наконец, правосудие как правоприменительная деятельность характеризуется специфической процессуальной формой, определяющей правосудность судебных решений [4, С. 22-27].

На связь правосудия и судебной власти обратил внимание и Е.В. Богданов, который также отмечает, что правосудие - это форма осуществления судебной власти. При этом он выделяет три группы признаков, характеризующих его: организационно-правовые, правоприменительные и процессуальные. Как единственная форма осуществления судебной власти, правосудие проявляется и состоит из трех элементов: суд, единолично или коллегиально осуществляющий правосудие; действия, выполняемые судом; последствия, которые влекут за собой эти действия [5, С. 4, 9, 14].

На наш взгляд, предложения, высказанные В.В. Комаровым, Е.В. Богдановым заслуживают внимания и должны быть определяющими в подходах при исследовании сущности правосудия, поскольку в своей основе они отталкиваются от конституционного постулата о том, что «правосудие в Украине осуществляется исключительно судами (ч. 1 ст. 124 Конституции Украины)».

Вместе с тем, предложенные характеристики правосудия нуждаются в доработке. Так, В.В. Комаров, используя системную связь понятий «судебная власть - правосудие», в большей степени обращает внимание на специфику судебной власти как власти, к функциям которой принадлежит правосудие, ее отличиям от законодательной и исполнительной ветвей власти. Вместе с тем, он не проводит всестороннюю характеристику правосудия в процессе функционирования судебной власти, не выделяет признаки правосудия, которые отличают его от других видов юрисдикционной деятельности. В свою очередь, Е.В. Богданов показывает именно признаки, особенности присущие правосудию, однако, лишь с их помощью провести разграничение судебной деятельности и деятельности других юрисдикционных органов не возможно. Поэтому, считаем обоснованным подход, при котором, определив сущность судебной власти, мы сможем охарактеризовать правосудие как деятельность, присущую только судам.

Следует отметить, что в научной литературе используется несколько подходов к толкованию понятия «судебная власть». Согласно организационному - судебную власть определяют как совокупность органов [6, С. 48]. Второй подход получил название - «функциональный». В соответствии с ним судебная власть определяется исходя из совокупности полномочий суда по отправлению правосудия [7, С. 25-26]. Третий подход (организационно-функциональный) объединяет два первых и определяет судебную власть как систему созданных в соответствии с законом органов, наделенных полномочиями по осуществлению правосудия [8, С. 31, 21-22, 17]. Кроме того в последнее время появился и четвертый подход, который можно назвать «государственно-атрибутивным». Он дополняет определения, предложенные в рамках третьего подхода, путем акцентирования внимания на властных проявлениях судебной власти [9, С. 21]. И.Е. Марочкин предлагает понимать под

судебной властью специфическую ветвь единой государственной власти, которая имеет свою исключительную компетенцию по рассмотрению юридически значимых дел, влекущих правовые последствия. Власть эта реализуется конституционными органами (судами) в рамках специальных (судебных) процедур [10 С. 17].

Существуют также иные точки зрения, не «вписывающиеся» в указанные выше подходы. В качестве примера, приведем мнение Н.А. Колоколова. Он исходит из того, что судебная власть - единичный случай проявления власти вообще, она - одна из форм публичной власти, а именно государственной власти. В связи с этим, судебная власть - метафизическая и историческая реальность, уникальные и, в то же время, закономерно возникающие общественные отношения. Их биологическая и социальная природа заключается в потенциальной способности человечества, опираясь в своей деятельности на такую социальную ценность, как право путем только одному ему известных средств, языка, символов и знаков, мобилизовать свои ресурсы для решения определенных категорий социальных конфликтов, а равно наличие у общества права не только принимать решения в процессе их разрешения, но и добиваться путем неуклонного следования нормам права обязательного их выполнения [11, С. 128-132].

По нашему мнению, характеристика судебной власти с точки зрения «государственно-атрибутивного» подхода является максимально полной относительно других подходов. Она учитывает различные функции судебной власти: как системы органов, как совокупности полномочий, для реализации которых образуются такие органы, как ветви государственной власти, действующей в системе разделения властей. Однако такой подход к исследованию судебной власти базируется на статике, то есть учитываются особенности каждого элемента системы, как самодостаточной единицы, а не система в целом, во взаимодействии элементов и в течении динамической процессуальной деятельности. В таком случае не принимаются во внимание внутренние процессы, и внешние факторы, влияющие на них. В общем, статический подход не отражает всестороннее и целостное представление о таком правовом явлении как судебная власть. Вместе с тем, сам факт наличия системы органов и наделение их властными полномочиями, которыми не пользуется ни один другой субъект, не означает, что действительно существует судебная власть как обязательный атрибут каждого демократического правового государства. Судебная власть должна проявляться внешне, то есть функционировать, реализуя возложенные на ее органы полномочия. Иными словами, судебная власть должна производить властные решения, которые являются результатом динамического процессуального поведения. Это возможно только во взаимодействии с другими субъектами, то есть в рамках определенных отношений.

На основании изложенного, можно сделать вывод, что вся деятельность суда (судьи), связанная с решением спора о гражданских правах и обязанностях, которая совершается при рассмотрении дела в суде первой, апелляционной и кассационной инстанции, должна как определяться правосудие. Не охватываемым этим понятием процессуальные действия суда (судьи), например, связанные с обеспечением доказательств, обеспечением иска, поскольку они имеют лишь обеспечительный, вспомогательный характер. Кроме того, по нашему мнению, поскольку, исходя из требований ст. 353 - 360-7 ГПК, пересмотр судебных решений Верховным Судом Украины не предусматривает повторного рассмотрения, а процессуальные вопросы, связанные с исполнением решений по гражданским делам и решений других органов, не требуют совершения процессуальных действий, направленных на решение спора о субъективных правах и обязанностях, такая деятельность также не является правосудием.

В то же время, судебная власть - это внутригосударственная общеправовая модель процессуальных отношений, возникающих между судами и другими субъектами с целью преодоления неопределенности в субъективных правах и обязанностях.

#### **Литература:**

1. Басай В.Д. Судові, правоохоронні та правозахисні органи України [Текст]: підруч.: у 3-х кн. / В.Д. Басай. – Коломия: Вік, 2006. – С. 21.



2. Лебедев В. Прозрачность судебной власти [Текст] / В. Лебедев // Человек и закон. – 2000. – № 1. – С. 14
3. Скакун О.Ф. Теория государства и права [Текст]: учеб. / О.Ф. Скакун. – Х.: Консум, 2000. – С. 108.
4. Комаров В.В. Предмет гражданского процессуального права [Текст]: текст лекций / В.В. Комаров. – Х.: Укр. юрид. акад., 1992. – С. 15–27; Курс гражданского процессу [Текст]: підруч. / В.В. Комаров, В.А. Бігун, В.В. Баранкова та ін.; за ред. В.В. Комарова. – Х: Право, 2011. – С. 22–27.
5. Богданов Е.В. Правосудие как форма осуществления судебной власти [Текст]: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.10 «Судоустройство; прокуратура и адвокатура» / Е.В. Богданов. – Минск: Б. и., 2003. – С. 4, 9, 14.
6. Гольмстен А.Х. Учебник русского гражданского судопроизводства [Текст] / А.Х. Гольмстен. – [4-е изд. испр. и доп.]. – СПб.: Тип. М. Меркушева, 1907. – С. 40; Дмитриев Ю.А. Судебная власть в механизме разделения властей и защите прав и свобод человека [Текст] / Ю.А. Дмитриев, Г.Г. Черемных // Государство и право. – 1997. – № 8. – С. 48.
7. Нефедьев Е.А. Учебник русского гражданского судопроизводства [Текст] / Е.А. Нефедьев. – Краснодар, 2005; Брынцев В.Д. Судебная власть // Правосудие: пути реформирования в Украине [Текст] / В.Д. Брынцев. – Х.: Ксилон, 1998. – С. 25–26.
8. Цихоцкий А.В. Теоретические проблемы эффективности правосудия по гражданским делам [Текст] / А.В. Цихоцкий. – Новосибирск: Наука; Сиб. предприятие РАН, 1997.– С. 31; Судебная власть [Текст]; под ред. И.Л. Петрухина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – С. 21–22; Гусаров К.В. Перегляд судових рішень в апеляційному та касаційному порядках [Текст]: моногр. – Х.: Право, 2010. – С. 17.
9. Воскобитова Л.А. Сущностные характеристики судебной власти [Текст] / Л.А. Воскобитова. – Ставрополь: Ставропольсервисшкола, 2003. – С. 68–79; Кивалов С.В. Судебная реформа в Украине: разочарования и надежды [Текст] / С.В. Кивалов. – Одесса: Юридична література, 2010.– С. 21.
10. Судова влада [Текст]: моногр. / Я.М. Романюк [та ін.]; за заг. ред. І.Є. Марочкіна, 2015. – С. 17.
11. Колоколов Н.А. Судебная власть: от лозунга к пониманию реальности [Текст] / Н.А. Колоколов. – М.: Изд-во «Юрист», 2010. – С. 128–132.

## 12. TOURISM ECONOMY

**Temelkova M.P.**

PhD, Associate Professor

Varna Free University "Chernorizets Hrabar", Bulgaria

### **„ALL INCLUSIVE TOURISM – BOUTIQUE TOURISM” OR THE STRUGGLE FOR LEADERSHIP IN THE PROFIT ON THE GLOBAL TOURISM MARKET**

*The struggle for revenue, profit and financial added value, image and customer added value in the global tourism industry today is directly manifested in the intense competition between the mass all inclusive tourism and the unique and individually oriented boutique tourist product. The leadership in profit today is a result of the flexibility, creativity and innovation of the strategy used, and in the opposition "all inclusive tourism - boutique tourist accommodation" the emphasis making a difference is not limited to prices, services, quality and number of tourists only. The essential difference consists in the clash of strategies with different philosophy and target audiences - diversification, differentiation and cost leadership applied by the all-inclusive-tourism strategy as opposed to the strategy of focusing which is typical of boutique hotels and destinations. Despite the different strategic approaches, the goal is one and the same - leadership in terms of generated profits.*

**Keywords:** All inclusive tourism, Boutique tourism, Leadership, Global tourism market.

#### **1. Introduction**

All inclusive and boutique accommodation are two opposite tourism products which combine on a global scale and with optimal balance quality and service to meet the customer needs of specific target groups, to make tourists loyal to the relevant tourism product and to maximise profits.

Although all inclusive tourism is a mass tourism product and boutique tourism is oriented towards individual tourism demand what they have in common is the optimal price-quality ratio making these two types of tourism products leaders in the global tourism competition. The personal attention to guests, the attention to their comfort and individual requirements as an underlying concept of the philosophy of boutique tourism products counterbalances the standardized all inclusive tourism supply aimed to concentrate large tourist flows.

All inclusive tourism and boutique tourism depend strategically on two major but opposite in nature and manifestation approaches – the mass approach and the individual approach – and target different groups in the tourism market, characterized by different profiles, tourism needs, requirements and solvency. And while the all inclusive mass tourism product has reached a leading position globally in terms of revenues and profits by providing a single, comprehensive package at a price that is common and accessible to a broad consumer audience, boutique tourism supply is based on the personal approach to guests, pays attention to the details, the uniqueness of the interior, the exterior and the service, the exclusivity in terms of emotions and experiences during the tourists' stay, the positioning within a particular market segment, provides a small number but wealthy tourists with whose help boutique tourism products quickly become leaders in terms of revenues and profits in the world tourism market.

In recent years, the struggle for leadership in profit in the tourism industry worldwide has been following global trends that are crucial for tourism development:

- ✓ increase the proportion of high category hotels offering the required conditions for recreation, quality of service and comfort combined with a broad range of additional services;
- ✓ sustainable development of destinations through harmony with the environment, compliance with environmental rules and implementation of policies to protect tourism resources;
- ✓ restructuring of the hospitality sector by including accommodation facilities into large hotel chains or by creating not very large but unique boutique design hotels;
- ✓ introduction of high-tech and innovative reservation systems;
- ✓ quick growth of the strategies for cost leadership and leadership based on focus;
- ✓ full computerization of all hospitality activities;

- ✓ constantly increasing the role of the human factor in the management and organization of destinations and the places of accommodation and entertainment, of the managerial personnel and the staff;
- ✓ development of tourism regions by stimulating the local business and raising the standard of living of the local population.

## **2. Factors determining the growth and development of the all inclusive industry and boutique accommodation**

The growth and development of the all inclusive industry and boutique accommodation in recent years has been associated with intensive tourist flows, increased travel needs and desire for complete recreation and relaxation. All inclusive tourism and boutique tourism satisfy the requirements of disparate, even contradictory target audiences, but continue to gain market share as they satisfy the specific needs and the expectations of different types of users. To identify the factors that determine the growth and development of these two types of tourism products we should define the essential characteristics of the profile of the tourists who demand and buy them in the tourism market.

All inclusive tourists are as a rule less affluent compared to the tourists preferring boutique types of tourism. Generally, boutique hotels and destinations have a small capacity enabling them to improve the quality of the tourism service and to become quickly market leaders. The large capacity of all inclusive accommodation facilities requires care for a greater number of guests and creates competition between the mass tourist service and the personal individual service provided by small boutique hotels and/or destinations, which largely meets the strictly personal preferences of each tourist. Since boutique accommodation facilities are rarely part of large hotel chains or resorts, they have no explicit obligation to comply with the standards of the brand.

Travelers today seek uniqueness. They want something different, something that offers them not only comfort but also uniqueness of the stay, the quality, the service and the experiences. Boutique tourism is intended for demanding tourists and business travellers who choose accommodation establishments on the basis of the character and amenities and are willing to make premium payments for experiences that meet their high expectations

Boutique accommodation has set foot firmly in the world tourism industry thanks to its service and quality. During times of recession and a macroeconomic crisis boutique tourism retains its competitive edge. This is due to the differentiated and focused service, the class tourism services and the better quality of the tourism product as a whole. The guests demand and get personalized attention, and feel as part of a unique experience.

Boutique accommodations are preferred mainly for business trips and boutique destinations provoke the interest of wealthy tourists seeking not only luxury, comfort, quality and high-category services but also unique environment, experiences and emotions.

Today the popularity of standardized, high quality, repeatable tourist offers including two or more services (such as transport, accommodation, food, attractions, insurance) in a single comprehensive product [2] is associated primarily with two main reasons – time and value. The all inclusive system is a guarantee that the goods consumed during the holiday of the tourists is calculated and paid at a pre-fixed price [1]. The factors associated with its growth and favouring its leading position in attracting revenue and profit globally can be determined on the basis of this causation of the rapid development of all inclusive tourism over the last 20 years:

- ✓ increase of tourist trips to 1,138 billion in 2014;
- ✓ increased financial capacity of tourists and lack of sufficient free time;
- ✓ expansion of the global threat of terrorism and the fear of terrorist acts;
- ✓ higher crime rates;
- ✓ fears of regional, political, economic and social crises;
- ✓ need for complete recreation and opportunity for total relaxation;
- ✓ prepayment for the holiday and absence of cash and bank payments during the stay of the tourists.

The competitive advantage of boutique tourism is associated with the care for guests who are subject to personalized services. A major factor in the development of this type of tourism is that the product is provided over 12 months and boutique tourist accommodation is highly competitive and provides services to a small number of tourists in a unique atmosphere with high added value in terms of quality, personalized service and satisfaction.

An important factor which determines the choice of boutique accommodation is the demand by wealthy tourists according to the following criteria:

- ✓ good infrastructure to and about the place of accommodation;
- ✓ unique superstructure influenced by different architectural styles, old buildings and palaces;
- ✓ an assortment of basic and additional included services in the boutique tourism product;
- ✓ quality determined by the specific expectations of the tourists regarding the benefits of their boutique experience and stay, their subjective impression of the quality of the trip, the commitment and motivation of the hotel staff and the destination, the personal commitment and motivation of the local population;
- ✓ service that impersonates the boutique hotel and the destination and which should pay attention to the detail in the attitude to the tourists, which his aimed to meet their specific needs and requirements, to demonstrate the care and the personal attention and to make the tourists satisfied with their choice;
- ✓ price should match the quality and service provided by the boutique tourism product;
- ✓ environment of service that is associated with the cleanness, the interior, the furnishing, the linen, the spaciousness and the illumination of a boutique hotel.

### **3. Study of the leadership in the profits of all inclusive tourism and boutique tourism**

Leadership in the profits of tourism means a sustainable in time capability of a particular tourism enterprise, a particular tourism region or a type of tourism to retain or upgrade their market position and financial sustainability on the basis of effective competition based on products with quality, quantity, financial, image and customer added value. In leadership in tourism added value brings benefits both to the destination (for the development of its anthropogenic and non-anthropogenic resources) and the tourists (ensuring the satisfaction of their recreational needs, expectations and requirements), the tourism companies (increasing the market value of their assets on the basis of the image), their employees (regarding their work conditions, remuneration and motivation) and the local population (improving their standard of living determined by economic, social and environmental conditions). [3, 4]

According to the results of a survey among 9,400 tourists who visited Europe in the period June 2013 – May 2015, 52% of them preferred a holiday based on the all inclusive system. The main reason for this is the desire to feel comfortable and not to focus on details and payments during their stay. In other words – the fixed price is seen as a key competitive feature of the product in the struggle for leadership in the profits of the global tourism market. About 41% of respondents, however, took advantage in that period of the possibilities provided by the all inclusive tourism. About 1% of the surveyed tourists preferred boutique accommodation and/or boutique destinations.

On the basis of own studies it can be concluded that the visits to Europe in 2014 were about 550 million and generated approximately 509 billion dollars. The average length of the stay of tourists in boutique hotels is 2.5 days, in a boutique destination - 5 days, and in all inclusive accommodation - 7 days.<sup>5</sup>

With regard to the costs – every tourist who travelled to Europe spent about EUR 829. This amount however is dramatically higher for the guests who preferred boutique tourism and considerably lower for the tourists who preferred all inclusive accommodation. According to market studies, the costs of a business traveller staying at a boutique hotel exceed tenfold the costs that an all inclusive tourist would have incurred during their holiday. The cost of a three-day stay at a boutique hotel or a boutique destination varies from a few thousand to tens of thousands of euro, while a 7-day all inclusive package reaches a maximum of about EUR 2500-3000 per person in a

---

<sup>5</sup> Own research

luxury 5-star hotel in Europe. This means that the added value of boutique tourism is much higher than the value added by all inclusive tourism for destinations, tourism companies, their employees and the local communities.

The cash flow analysis<sup>6</sup> shows that the all inclusive industry in Europe generates approximately EUR 180 billion while boutique accommodation generates 6 less financial revenues – approximately EUR 30 billion. These financial revenues are come from about 225.5 million tourists who used the all inclusive system and 5.5 million guests who stayed at boutique hotels or destinations. The tourist flow in Europe that preferred all inclusive tourism is 41 times larger than the number of tourists staying in boutique accommodation. Therefore the added value of boutique tourism is 681% higher compared to the added value generated by the European all inclusive industry.

The dispute for the leadership in the profit of the tourism sector today is between boutique tourism and all inclusive tourism. While the all inclusive industry relies in its financial strategy on the mass aspect and the turnover, the boutique accommodation relies on a narrow market segment and high price and has become a common name for prestige and uniqueness of the tourism product. Boutique tourism brings benefits sustainable in time – a good number of tourists and high profits. It is a promising market segment which leads boutique tourism towards leadership in the global tourism supply in terms of revenues generated by one tourist and added value based on the quality and service that are indisputable characteristics of competition.

The diversity of sales channels is more important to boutique accommodation than to all inclusive tourism. Between 23 and 27% of overnight stays are sold by tour operators but they do not have a solid pool of tourists.<sup>7</sup> What is more important here is the role of the receptionist on whom the sales depend and whose job is considerably more complex than an all inclusive hotel. The study of the trends in boutique tourism supply in Europe indicates that the owners of several boutique hotels strive to open their hotels in cities with a strong fashion industry and media capital. More and more travel companies are targeting cosmopolitan cities that have a potential niche for boutique hotels – cities with vibrant economies and residential areas but with faceless and characterless hotel industry.

The strategy for leadership in the profit in boutique tourism passes through the idea that this type of accommodation is an entertainment in itself – a chic restaurant, a lobby and a bar, a clear theme in the design, the interior and the exterior and visually impressive and conspicuous decoration. In order to increase the revenues and to maintain the leadership in terms of financial added value and profits of the boutique tourism product, each boutique accommodation and stay must develop a recognizable taste based not only on splendour and perfection but also on environmental, natural and social harmony and stability.

The leadership in the profit attained by all inclusive tourism in the last 15 years is mainly due to its mass nature and the absence of payments during the stay of tourists, which is its greatest advantage and strongest competitive feature. The all inclusive products fit both within an economical budget or can be addressed to tourists with a high standard of living and wealth as they provide affordable and comfortable stay, catering and entertainment.

In principle, all inclusive tourism has established itself on the global tourist market as an ideal way to organize a cheap, most efficient and satisfactory holiday irrespective whether on individual or group basis. The leadership in the revenues of all inclusive tourism results not only from its mass nature, but also from the fact that tourists buy comfort, hospitality, basic and additional services that are produced, offered and provided in a single and comprehensive product that facilitates the guests at the place of accommodation.

The leadership in the profit of boutique tourism, and the leadership in the demand of all inclusive tourism products 15 years ago is also a result of a fashionable trend in tourist accommodation and choice. Many guests stay in boutique hotels and destinations because it is fashionable and prestigious, not because of the services they offer. In this sense, boutique tourism

---

<sup>6</sup> Own research and financial analysis

<sup>7</sup> Own research in the period June 2013 – May 2015.

products are sold like any other luxury item which is important with the experience and the image of offers and not just with the product itself.

The inherent concept of boutique hotels is that they are independent, unique, different. Today, however, the leadership in the profit and the financial, image and customer added value resulted in a slight shift in the focus. Although boutique hotels are not part of large hotel chains, many of them are united in associations that are not small – 40-50 hotels. Their substantial financial success and stability triggers a number of multinational corporations to usurp the term, to try to establish their own brands and ultimately to seize market share.

Unlike all inclusive destinations, boutique accommodations are still few in number, but in line with the global trends, there is a shift towards renovation and construction of smaller hotels with styles ranging from strictly classical to the most extravagant design solutions as well as development of unique destinations the natural intactness of which is combined with local colour and unique emotions. Besides the strong demand from customers another important positive aspect is that boutique hotels and destinations are not required to pay high fees to be part of large chains or resorts. Boutique places for accommodation and stay can survive and succeed also without expensive additional services such as restaurants, conference rooms or surfs, jets and balloons. However, if these services are part of the boutique style they can bring significant additional profits and higher attendance and profitability. To be on the crest of a wave, boutique tourism must continue to adapt to the constantly changing needs, tastes, preferences and trends in order to remain competitive in the global tourism market.

In contrast to boutique tourism, which can exist without a restaurant, a bar and a lobby, the leadership in profits of all inclusive tourism stems from the primary importance of the two-way connection between the managers of restaurants and kitchen staff with regard to the composition of the dishes offered, the foods preferred by the tourists and the special requirements of particular groups of guests.

The leadership added value for the consumers of all inclusive packages is also a result of the diversified daily animation programmes with specialized staff taking care of the comfort and good mood of the guests. In many destinations the daily activities of the all inclusive package include sports activities and hikes in nature, games, short trips, quizzes, and there are special surprises for the youngest guests.

The tourism industry in the world is becoming increasingly competitive due to various macroeconomic reasons such as international growth in the number of rooms offered, economic downturns and crises, political turmoil, visa regimes, consolidation of major hotel groups, and because of the wider target audience of well-educated and demanding clients who have access to the latest technologies. The advent of large hotel chains and the concomitant all inclusive supply is growing. These chains have enormous resources to attract clients and to remain not only financially stable compared to boutique hotels but also to emphasize their strategic leadership based on turnover and large scale activities.

All inclusive as a system in tourism decreases the revenues for local economies, i.e. when tourists receive food and beverages exclusively in the hotel irrespective of the large number of guests the losers are the local economies and population. While the importance of tourism worldwide is to create new jobs and economic revenues for the regions.

Besides the price another essential difference between boutique and all inclusive tourism is the personalized service and attention to the guest and the emphasis on details which are not a priority of the human resources and management in the all inclusive industry.

The key competitive advantages of all inclusive tourism globally are a prerequisite for retaining its strategic leadership in terms of profits based on:

- ✓ attractive tourism resources;
- ✓ a single price and no payment arrangements during the stay at all inclusive facility;
- ✓ creative and innovative market and marketing approach based on diversification, differentiation and cost leadership;
- ✓ an established image and brand of the tourism product;

- ✓ maximization of revenues;
- ✓ minimization of costs;
- ✓ increase of tourist flow.

For boutique tourism products the key global competitive advantages in relation to the leadership in revenues and the leadership in the added financial, consumer and image value are a result of:

- ✓ unique tourism resources;
- ✓ a positive image and a strong brand of the boutique hotel and/or destination;
- ✓ high quality of the tourism product;
- ✓ personalized service and satisfaction of specific tourist tastes and requirements;
- ✓ flexible marketing, focused on a specific market segment;
- ✓ profit optimization based on raising work productivity through innovations in booking, servicing, payments, accounting, energy efficient appliances, solar batteries, new technologies and increasing the satisfaction of tourists by providing high quality, unique and personalized tourism products;
- ✓ increasing tourism demand;
- ✓ high added value.

The struggle for leadership in terms of profit in the global tourism market is actually a struggle between several basic types of leadership strategies – diversification, differentiation and cost leadership applied by all inclusive tourism and the strategy of focus successfully used by boutique hotels and destinations.

These strategies generate revenue and added value, but also result in waste of valuable tourism resources and increasingly apparent need to develop leadership in the field of natural and environmental sustainability.

#### **4. Conclusion**

In view of the expected decline in the growth of tourist travel by 2030, and based on the broader orientation of tourists towards green and sustainable destinations offering unique and unforgettable experiences and emotions, the struggle for leadership in profit between all inclusive tourism and boutique tourism in the global market will become more and more palpable in the coming years. The product of the destinations as a whole is a set of benefits whose carriers are both single goods and services, as well as such produced and offered by independent private companies, and also a variety of public goods. On this basis, the main goal with a view to retaining the leadership of all inclusive tourism and boutique tourism in the global tourism market consists in supplying and providing an accurate tourism product in terms of quantity and quality in the right place, at the right time, at the right price and in the right market segment.

Perceived as an important source of added value and image, the quality characteristics of the products of all inclusive tourism and boutique tourism allow for achieving a real competitive advantage and striving for leadership in the profit and the added value in the global tourism market. Important tasks associated with achieving or retaining leadership in the international tourism market are:

- ✓ planning by key market segments;
- ✓ maximum use of the potential of new information technologies in distribution;
- ✓ optimal combination of quality, service and price, image and attractiveness.

The success and the struggle for leadership in the profit of all inclusive and boutique tourism products are due to:

- ✓ the wealth and diversity of the tourism resources of the planet;
- ✓ image (brand) of the tourism destinations;
- ✓ the added value of the tourism products;
- ✓ innovation, creativity and differentiation of tourism products;
- ✓ optimal management of quality, promotions and presentations;
- ✓ market segmentation;
- ✓ economic, social and cultural benefits.

Against the background of the 9% share generated by world tourism in the global GDP, 6% of the world export and 30% of the export of services the international tourist travel will continue to be oriented towards demand for diversified, differentiated and focused tourism products with high consumer value, and all inclusive and boutique tourism will seek strategic solutions to preserve their leadership in the revenues and the added image and financial value provided for the destinations, tourism companies, their employees and the local communities.

#### **References:**

1. All-Inclusive Resorts – an introduction Travel Tips. 2004.
2. Bowen, D. Antecedents of consumer satisfaction and dissatisfaction (CS/D) on longhaul inclusive tours – a reality check on theoretical considerations. *Tourism Management*, 22/2001.
3. Temelkova, M., Bakalov, I. Factors Determining the Leadership of Tourist Destinations Marmaris, Bodrum, Fethiye, Rhodes and Kos on the Global Market. *Asian Journal of Business and Management*, 5/2014.
4. Temelkova, M. Tourism Destinations' Leadership Measurement Model. *American Journal of Economics, Finance and Management*, Vol. 1, No. 3, 2015.
5. <http://www.familytravelguides.com/articles/wisetips/allinclu.htm>



## 13. MANAGEMENT

**Venelin Terziev,**

Professor, Ph.D., D.Sc. (National Security), D.Sc. (Ec.),  
*University of Rousse, Rousse, Bulgaria,*  
*National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria*  
*University of Telecommunications and Post, Sofia, Bulgaria*

**Elitsa Petrova**

Associate Professor, P.h.D.  
*National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria*

### THE AUTHORITY AS A CATEGORY OF THE PROCESS OF MANAGEMENT

**Венелин Терзиев,**

Профессор, доктор экономических наук, доктор военных наук,  
*Руссенский университет им. Ангела Кънчева, Русе, Болгария*  
*Национальный военный университет в городе Велико Тырново, Болгария*  
*Университет телекоммуникаций и сообщений, София, Болгария*

**Елица Петрова**

*Национальный военный университет в городе Велико Тырново, Болгария*

### ВЛАСТЬ КАК КАТЕГОРИИ УПРАВЛЕНИЯ

***Abstract:** The paper examines authority as an element of the management process. All manifestations of the authority function are discussed in detail and its impact on the object to which it is directed. An attempt is made to interpret the connection interests-authority.*

***Key words:** management, power resources, dependence power-management.*

Управление всегда и везде связано с некоторой формой осуществления власти. Власть может быть прочитана как „возможность влиять на других людей и на события“ или как „возможность распоряжаться человеческими, материальными и информационными ресурсами“. Термин представляет категорию научной дисциплины „управление“, потому что проблема власти в конкретном плане является проблемой для власти в организации. Власть необходима в управлении для достижения организации и обеспечения порядка.

Объяснение феномена власть можно найти в разных направлениях. Власть в широком смысле можно рассматривать как „монополия причины или привилегия нанести“. В узком смысле можно рассматривать как „зависимость от произвола друг от друга“.

С экономической точки зрения причина обладания властью можно выделить монополии на собственность ресурсы. Одна сторона всегда имеет доступ к ресурсам, к которым другая сторона не имеет доступа.

Власть, прежде всего форма общения, понимаемая как восприятие и взаимодействие между людьми и группами. Тема власти неразрывно связано с человеческой природой, с необходимостью порядка и гармонии в обществе. Она иллюстрируется с „римский триады“ - авторитет, традиции и религию. Считается, что тесная связь между компонентами предоставляет хороший социальный порядок и гармонию в сосуществовании людьми.

Многие ученые подчеркивают, что власть на самом деле естественная человеческая потребность.

Вебер подчеркивает тесную связь между господством и экономики. Преследование экономических интересов и экономических выгод, если не исключительно с целью удержания власти, оно в любом случае является „нормальной желаемого результата“ и одним из наиболее важных инструментов, которое влияет на формирование деловых отношений. С другой стороны, стремление к власти является четким рисунком человеческой деятельности.

Власть способность делать что-то под угрозой применения силы и санкций.

Орган управления, в котором вещи должны быть сделаны так, что заказы могут быть восприняты окружающими как справедливое и законное. Вебер выделяет три типа власти в организации:

- Власть традиционно основана на убеждении что человек, который работает, имеет естественное право на влияние, так как традиции и обычаи.
- Харизматическую власть, которая основана на вере личных качеств и качеств личности.
- Рациональная власть, которая основана на вере легитимность установленных норм, правил и права занимать позиции в выдаче заказов, которые подлежат исполнению.

Майкл Армстронг в своей книге „Управление человеческими ресурсами“ предлагает концепции власти, основанной на сотрудничестве, которая заменяет модель власти на основе подчинения и запугивания.

Джон Далбарг делает вывод, что „власть развращает - абсолютная власть развращает абсолютно“. Он был убежденным противником идея для неограниченной власти, даже если это неограниченная власть людей.

В современном определении власти подчеркивает способность влиять. Это различать:

- власть как способность человека влиять на других людей;
- институционализированной права, делегированные организации оказывать влияние на поведение других.

Более древние философы Платон и Аристотель уделять внимание изучению типов власть. Платон рассматривать проблем общества, общественных отношений и политической власти в качестве модели для идеального государства и раскрывает основные понятия политики и власти.

Аристотель различает два вида власти:

- власть над неравным - это власть над женщиной, отец над детей, свободного гражданина над рабом, это власть, в индивидуальных домах.
- власть над равными - политической власти, власть в полисе, т.е. - это власть в государстве.

Он развивает идею, что власть над неравным и политической власти (государственной власти) не являются идентичными. Первой степени является силой природы, и второй степени связано с определенными знаниями и социального статуса.

Макс Вебер в „Социология господства“ различает: власть в силу конфигурацию интересов, личной власти команда, профессиональная власть и королевскую власть.

В „Анатомия власти“ Джон Кеннет Гэлбрейт, в качестве инструментов для осуществления власти и источники права к практике, говорит о трех типах власти: принуждения, вознаграждения и условий. Он выделяет три инструмента принуждения и осуществления власти:

- послушанию путем принуждения;
- послушанию путем компенсации;
- подчиненных изменения в мышлении.

За три инструмента для осуществления власти мы находим три источника власти. Эти три источника являются личность (индивидуальность), собственность (что, естественно, включает в себя текущие доходы) и организации. На самом деле организация является в качестве основной из инструментов, но это не исключают связь между каждым из трех инструментов для осуществления власти и многие сочетания источников и инструментов власти.

### **Заключение**

Отдельные лица и группы стремятся к власти, чтобы защитить свои интересы. Власть также необходима их, чтобы навязывать другим свои личные, религиозные и социальные ценности. А кроме того - чтобы получить поддержку для экономических или иных социальных проектов. Власть преследует также эмоционального ощутимые преимущества, присущие владение и удовлетворения собственных потребностей.

Определение власти, хотя различия можно обобщить следующим: лицо или группа навязывает свою волю, цели или целей других людей, включая тех, которые не согласны. Поэтому, тем больше способность налагать такие будут и достижения намеченной цели, тем больше власти.

#### Литература:

1. Petrova, E., Basics of Management, Publishing complex of National Military University, Bulgaria, Veliko Tarnovo, 2014, ISBN 978-954-753-121-5.
2. Petrova, E., Brief Introduction to Management, Publishing complex of National Military University, Bulgaria, Veliko Tarnovo, 2015, ISBN 978-954-753-120-8.
3. Petrova, E., Leadership and Power in Large Social Groups, Revista Academiei Fortelor Terestre, NR. 1 (77)/2015, Sibiu, Romania, Nicolae Balcescu Land Forces Academy, 2015.
4. Petrova, E., Leadership Theories In the Modern Security Management, University of Information Technology and Management, Science Journal 'Security Review' 1/2016, Poland.
5. Petrova, E., Management in a Changing World, Publishing complex of National Military University, Bulgaria, Veliko Tarnovo, 2012, ISBN 978-954-753-093-5.
6. Petrova, E., Motivation of staff. Leadership. Power into Management, Publishing complex of National Military University, Bulgaria, Veliko Tarnovo, 2011, ISBN 978-954-753-082-9.
7. Младенов, Юлиян, Венелин Терзиев, Коучингът-съвременна форма на управление на човешките ресурси, Научни трудове на Русенски университет Ангел Кънчев” 2007, том 46, серия 4, ISSN 1311-33-21, стр.127-130.
8. Младенов, Юлиян, Венелин Терзиев, Re-engineering of company human resources in the post-communist societies, UNITECH’08, GABROVO, 21-22 November 2008. Vol. III. ISSN 1313-230X, pp.272-276.
9. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Стратегическа концепция на организацията в кризисно развитие на икономиката, Международна научна конференция УНИТЕХ’11, Сборник доклади, том III, Габрово, 18-19 ноември 2011 г. ISSN 1313-230X, стр.224-230.
10. Терзиев, Венелин, Анна Делибашева, Юлиян Младенов, Междучелности конфликти в организацията, Международна научна конференция УНИТЕХ’11, Сборник доклади, том III, Габрово, 18-19 ноември 2011 г. ISSN 1313-230X, стр.231-235.
11. Terziev, Venelin, Social technology as a method for management of the social processes, International Conference „Trends in economics and management for the 21st century“ (2012), Brno, Czech Republic, ISBN 978-80-214-4581-9, pp.79-80. (Abstract)
12. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Стимулирането на персонала-условие за преодоляване на кризисната ситуация на фирмата, Международна научна конференция, Сборник доклади, том III, Габрово, УНИТЕХ 16-17 ноември 2012 г. ISSN1313-230X, стр.225-230.
13. Терзиев, Венелин, Стратегии и методи за реинженеринг на човешките ресурси, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013 г.
14. Терзиев, Венелин, Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013 г.
15. Dimitrova, Sevdalina, Venelin Terziev, Человеческий ресурс как ключевой для обороны в секторе безопасности, Международная научно-практическая конференция 25 сентября 2014, „Инновационный вектор развития науки”, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-04-6, pp.217-222.
16. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Предложение по расширению сфер влияния к которым могли бы быты направлены вмешательства по ОП РЧР (Оперативная программа по развитию человеческих ресурсов), Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 1 октября 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.34-36.
17. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Предложения в области социального капитала, партнерства и сети. Развитие социальной экономики. Поддержка социальной инновации, Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 1 октября 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.37-42.
18. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Актуальность ОП РЧР (Оперативная программа по развитию человеческих ресурсов) в изменной социально-экономической и нормативной среде, Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 2014, 1 октября Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.43-47.
19. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Вклад вмешательств ОП РЧР (Оперативная программа по развитию человеческих ресурсов) для интеграции уязвимых групп на ранке труда. Оказание помощи развитию предпринимательства, Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 1 октября 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.47-50.

20. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Вклад вмешательства по ОП РЧР в повышение адаптивности и гибкости занятых лиц, стимулирование гибких форм занятости и улучшение организации труда, управления трудовых ресурсов. Повышение адаптивности и гибкости занятых лиц, Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 1 октября 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.50-57.
21. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Оценка воздействия ОП РЧР (Оперативная программа по развитию человеческих ресурсов) в области рынка труда-чистый эффект, Международная научно-практическая конференция „Экономические науки: теоретический и практический взгляд”, 1 октября 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-906769-05-3, pp.58-70.
22. Димитрова, Севдалина, Венелин Терзиев, Оценка и аттестация как функциональная область управления человеческими ресурсами для безопасности и обороны, Международная научно-практическая конференция „Перспективы развития науки”, 20 марта 2014, Уфа, Россия. ISBN 978-5-7477-3506-4, pp.133-139.
23. Терзиев, Венелин, Севдалина Димитрова, Екатерина Арабска, Въздействие на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ върху пазара на труда. Национална конференция с международно участие Сливен 2015, 26-28 юни 2015, Известия на Съюза на учените – Сливен, том 29, книга 2, 2015 г., ISSN 1311 2864, стр.22-30.
24. Терзиев, Венелин, Севдалина Димитрова, Екатерина Арабска, Инвестициите в човешки капитал по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“. Национална конференция с международно участие Сливен 2015, 26-28 юни 2015, Известия на Съюза на учените – Сливен, том 29, книга 2, 2015 г., ISSN 1311 2864, стр.31-41.
25. Терзиев, Венелин, Севдалина Димитрова, Екатерина Арабска, Принос на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ за изграждане на социална икономика. Национална конференция с международно участие Сливен 2015, 26-28 юни 2015, Известия на Съюза на учените – Сливен, том 29, книга 2, 2015 г., ISSN 1311 2864, стр.42-54.
26. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Управление на човешките ресурси, 2014.
27. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Организация и управление на фирмата, 2014.
28. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Управление на човешките ресурси, 2014.
29. Терзиев, Венелин, Юлиян Младенов, Основи на управлението, 2014.

**Blyznyuk T.P.**

Doctor of Philosophy, Associate professor  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## FEATURES OF FORMATION CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AS AN INDEPENDENT SCIENCE

**Близнюк Т.П.**

к.е.н., доцент

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця*

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК САМОСТІЙНОЇ НАУКИ

*In this study periodization of international business development (by R. Robinson) and cross-cultural development are considered accordingly. The main stages of formation cross-cultural management as an independent science during the era of the globalization of international business are identified and analyzed.*

**Keywords:** cross-cultural management, international business, multinational corporation, globalization.

*В даному дослідженні розглянуто періодизацію розвитку міжнародного бізнесу (за Р. Робінсоном) й відповідно крос-культурного менеджменту. Визначені та проаналізовані основні етапи формування крос-культурного менеджменту як самостійної науки в період ери глобалізації міжнародного бізнесу.*

**Ключові слова:** крос-культурний менеджмент, міжнародний бізнес, мультинаціональна корпорація, глобалізація.

Інтернаціоналізація бізнесу та глобалізація міжнародних економічних відносин призводять до змін характеру відносин в сучасному бізнесі. Вже зараз не лише великі корпорації, а й середні та малі підприємства стають мультинаціональними, а сучасний бізнес виходить далеко за національні рамки. Культурні відмінності починають грати значну роль в діяльності підприємств оскільки безпосередньо впливають на їх ефективність.

Саме тому на сучасному етапі дуже важливим стає якісна та коректна оцінка відмінностей та особливостей національних культур, що і є предметом дослідження крос-культурного менеджменту [8]. Актуальність досліджень в сфері крос-культурного

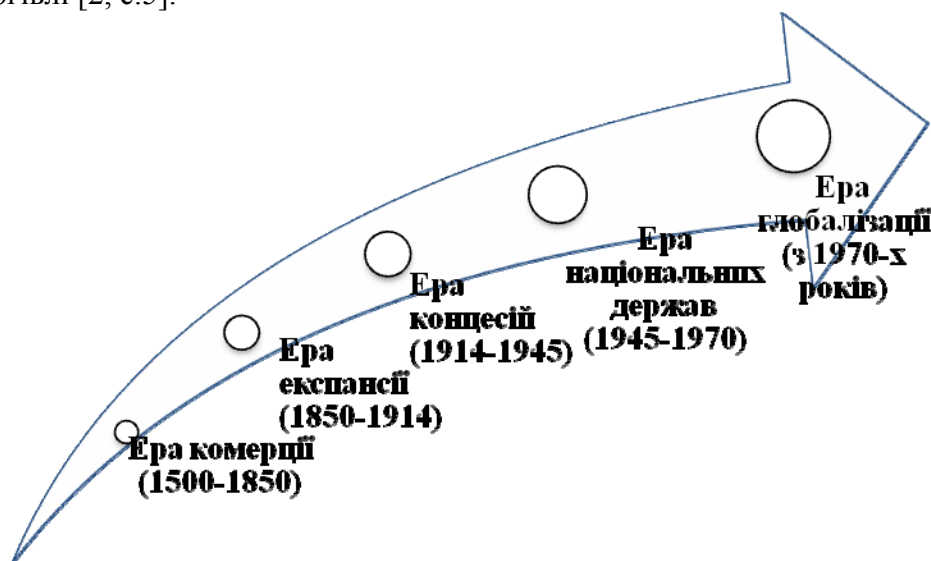
менеджменту зумовлюється також тим, що взаємодія людей з різних країн і культур здійснюється на тлі зростаючого різноманіття форм і методів організації та управління мультинаціональними корпораціями, міжнародними проектами та глобальними командами.

Проблемами крос-культурного менеджменту та крос-культурної взаємодії займаються такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені як В. Буніна, С. Васильєв, Е. Клейн, Р. Льюїс, Д. Оляніч, С. Півоваров, В. Стадник, О. Стегній, О. Ткаченко, Ф. Тромпенаарс, С. Хемпден-Тернер, Г. Хофстеде, І. Шакур, В. Шапкіна, Н. Шишкіна та багато інших. Однак деякі аспекти щодо особливостей формування крос-культурного менеджменту як самостійної дисципліни розглянуті ще не в повному обсязі і тому потребують більш детального аналізу. Саме тому метою даного дослідження є аналіз особливостей формування крос-культурного менеджменту як самостійної науки.

Оскільки міжнародний бізнес, який за своєю суттю є діловою взаємодією компаній різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах з метою отримання прибутку за рахунок вигод й переваг від міжнародних операцій [3], тому крос-культурний менеджмент, який досліджує процеси взаємодії представників різних культур, безпосередньо пов'язаний саме з розвитком міжнародного бізнесу.

Найбільш відомим підходом до періодизації розвитку міжнародного бізнесу (й відповідно крос-культурного менеджменту) є розроблена відомим американським дослідником Річардом Робінсоном періодизація, яка ділить історичний розвиток міжнародного бізнесу за останні п'ять століть на п'ять основних епох [2; 9; 10], (рис. 1). Детально розглянемо особливості кожної з цих епох.

Ера комерції починається в період великих географічних відкриттів (початок XVI століття), які створили умови для пошуку величезних особистих вигод, пов'язаних з торгівлею колоніальними товарами в Європі, що і стало тією найпотужнішою рушійною силою, яка понад двісті років визначала розвиток базової форми міжнародного бізнесу – міжнародної торгівлі [2, с.5].



**Рис. 1. Еволюція розвитку міжнародного бізнесу (за Р. Робінсоном)**

Ризики такого бізнесу також були дуже великі, оскільки були пов'язані з далекими морськими подорожами, але сама можливість отримання надприбутків, які багаторазово перевищують витрати, була потужним стимулом, що втягнув в цей міжнародний бізнес й наступні покоління підприємців з Європи. Паралельно з розвитком міжнародної торгівлі формується інвестиційна й страхова сфери міжнародного бізнесу (фінансування торгових експедицій та їх страхування) та удосконалюється ринкова інфраструктури міжнародної торгівлі (розвиток складського і транспортного господарства).

Саме тому, до особливостей ери комерції можна віднести:

- 1) формування бізнес-сервісу міжнародного бізнесу [2, с. 5];
- 2) удосконалення ринкової інфраструктури міжнародної торгівлі [9];

- 3) поява перших міжнародних компаній;
- 4) управління бізнесом в умовах бурхливого екстенсивного зростання.

Ера експансії розпочинається одразу після першої промислової революції (середина XIX століття), наслідками якої стає бурхливий промисловий розвиток та масове індустріальне виробництво в європейських країнах, а потім і в США. Результатом різного темпу економічного розвитку європейських країн, відмінностей в забезпеченості природними ресурсами та різного рівня освіченості населення цих країн виникає розділ країн на країни-виробники промислової продукції та країни-ринки цієї продукції [2, с.6] (міжнародний розподіл праці).

В цей час вже остаточно сформовані всі колоніальні імперії, в яких відбувається зміна сфер міжнародного бізнесу з вивезення екзотичних заморських товарів на видобуток сировини й систематичне плантаційне господарство як більш вигідний й економічно перспективний вид економічної діяльності [10]. В результаті в колоніях починається активний розвиток добувної промисловості, що в свою чергу потребує значних інвестицій, та зростає роль та значення колоніального управління.

Особливостями цієї ери розвитку міжнародного бізнесу стає:

- 1) виникнення міжнародного розподілу праці;
- 2) розвиток промисловості в колоніях [9, с. 6];
- 3) розширення ринків збуту;
- 4) виникнення крос-культурної взаємодії місцевого персоналу з представниками інших культур Європи [10];
- 5) управління місцевими робітниками в умовах розмивання їх традиційної системи цінностей [2].

Ера концесій в міжнародному бізнесі починається з початком Першої світової війни (1914 рік), коли відбувається якісна зміна ролі найбільших компаній на колоніальних ринках, які перетворюються на автономні економічні держави (концесії) та починають здійснювати виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні й досить часто поліцейські функції не тільки для своїх працівників, а й для всіх жителів прилеглих до їх концесій районів [9, с. 7].

В період між двома світовими війнами відбувається інтернаціоналізація світового ринку робочої сили та загострення конкуренції на світових ринках сировини, напівфабрикатів і готових виробів, головні учасники яких намагаються отримати конкурентні переваги, використовуючи можливості все більш складної структури міжнародного бізнесу.

Основними особливостями ери концесії стали:

- 1) закріплення колоніальних територій за провідними монополіями [2];
- 2) інтернаціоналізація світового ринку людських ресурсів;
- 3) підвищення рівня конкуренції на світових ринках сировини, напівфабрикатів та готових виробів;
- 4) інтенсивний розвиток інфраструктури колоніальних країн (будівництво залізниць, аеропортів, каналізації) [10].

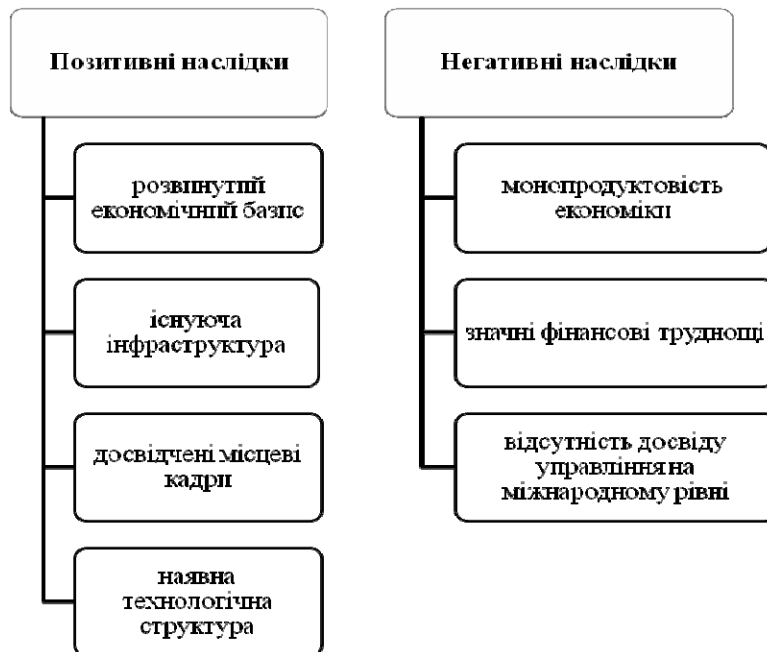
Ера національних держав починається після закінчення Другої світової війни (1945 рік), коли відбувається становлення та розвиток 150 нових незалежних держав як результат розпаду колоніальних імперій. Ці нові держави отримали усі переваги та недоліки [9; 10], як наслідок колоніального господарювання в еру концесії (рис. 2).

Отримавши значні переваги після Другої світової війни, американські корпорації першими здійснили перехід до мультинаціонального бізнесу. Через деякий час європейські корпорації також стають мультинаціональними. Відповідно починає розвиватися й сектор мультинаціонального обслуговування (банки, університети, заклади охорони здоров'я тощо) [9].

Зростання попиту на фінансові послуги активу, розвиток міжнародного ринку капіталу та розширення сфери міжнародного аудиту та консалтингу.

Основним особливостям ери національних держав в розвитку міжнародного бізнесу стають:

- 1) виникнення та бурхливий розвиток мультинаціональних корпорацій;
- 2) створення й розвиток сектору мультинаціонального обслуговування;
- 3) розвиток міжнародного ринку капіталу.



**Рис. 2. Наслідки господарювання колоній в еру концесії**

Ера глобалізації в міжнародному бізнесі починається в 70-х роках ХХ століття разом із процесом глобалізації світового господарства. В цей час міжнародні економічні зв'язки охоплюють практичні усі країни світу, що істотно впливає на розвиток як національних економік, так і світової економіки в цілому. Комп'ютерна революція і потужний розвиток телекомунікацій невідомо змінюють традиційні технології, вивівши їх на якісно новий рівень [10].

Мультинаціональні корпорації стають головними суб'єктами міжнародного мультинаціонального бізнесу, головною стратегією яких є отримання вигід від комбінації власних ключових компетенцій з можливостями ведення бізнесу по всьому світу.

Особливостями ери глобалізації, які вже можна визначити в даний час є:

- 1) єдина глобальна бізнес-система, яка працює в режимі реального часу;
- 2) головні суб'єкти міжнародного бізнесу – мультинаціональні корпорації.

Глобалізація сприяє виникненню в різних країнах схожих тенденцій розвитку як результату їх тісної економічної взаємодії, тому саме в цей період крос-культурний менеджмент починає формуватися як самостійна наука.

Ще в 50-ті роки ХХ століття з'являються окремі матеріали та статті з крос-культурного менеджменту, однак оскільки предмет крос-культурного менеджменту ще чітко визначений був, а категорійний апарат не сформований, тому ці матеріали з крос-культурного менеджменту публікувалися лише в соціологічних та антропологічних журналах [9].

Лише на початку 70-х років ХХ століття (тобто з початком ери глобалізації) в академічних дослідженнях були закладені концептуальні засади крос-культурного менеджменту, які дозволяли виявляти, ідентифікувати та оцінювати загальні риси і відмінності в управлінських проблемах в різних країнах і регіонах світу, які загострилися наприкінці 60-х-років ХХ століття [6, с. 8].

В процесі формування крос-культурного менеджменту як самостійної науки можна визначити три основні етапи формування [1, с. 7; 4; 5; 6; 9], основні характеристики яких наведені у табл. 1.

Таблиця 1

**Етапи формування ККМ як міждисциплінарної науки**

№ з/п	Період	Основні характеристики
1	50-ті – 70-ті роки XX століття	- сформовано концепцію національної ментальності; - визнано неповторність системи цінностей кожного народу (нації); - визначено крос-культурні відмінності нації; - відсутнє врахування крос-культурних відмінностей в процесі формування управлінської стратегії компанії
2	70-ті – 90-ті роки XX століття	- сформовано теорії та типології національних та корпоративних культур; - досліджено взаємодію і взаємний вплив національної і корпоративної культури управління в умовах глобалізації; - визнано домінування національної культури при її взаємодії з корпоративною культурою
3	90-ті роки XX століття – теперішній час	- досліджено полікультурність та поліетнічність сучасного міжнародного бізнесу; - запропоновано шляхи корегування традиційних систем управління з урахуванням полікультурності персоналу мультинаціональних компаній

Однак і зараз крос-культурний менеджмент продовжує розвивається разом з розвитком міжнародного бізнесу, тому процес його формування ще триває.

Дослідження історії розвитку міжнародного бізнесу в контексті крос-культурного менеджменту дозволяє зробити певні висновки:

- 1) основні проблеми управління та управлінські технології змінюються разом із розвитком міжнародного бізнесу;
- 2) успіх мультинаціональних корпорацій в міжнародному бізнесі залежить від здатності та вміння менеджерів якісно здійснювати крос-культурну взаємодію;
- 3) підвищення ролі та значення проблем управління, які є предметом дослідження крос-культурного менеджменту;
- 4) виділення крос-культурного менеджменту в окремий напрям досліджень в еру глобалізації.

**Література:**

1. Бунина В. Г. Кроскультурный менеджмент и межкультурная коммуникация / В. Г. Бунина. – М.: ГУУ, 2008. – 128 с.
2. Клейн Е.Д. Сравнительный менеджмент. / Е.Д. Клейн. – СПб: СПбГУКиТ, 2011. – 70 с.
3. Международный менеджмент / под ред. С. Э. Пивоварова, Л. С. Тарасевича, А. И. Майзеля. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 576 с.
4. Олянич Д. В. Сравнительный менеджмент / Д. В. Олянич. – Ростов-на-Дону: Федеральный университет, 2013. – 274 с.
5. Сравнительный менеджмент / под ред. С. В. Васильева. – Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2007. – 165 с.
6. Сравнительный менеджмент / под ред. С.Э. Пивоваровой. – Санкт-Петербург: ООО «Лидер», 2006. – 385 с.
7. Ткаченко О. В. Значення кроскультурного менеджменту як фактору підвищення ефективності діяльності підприємств / О. В. Ткаченко, К. Л. Потопа // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №6, Т.1. – С. 252-256.
8. Шапкіна В. В. Особливості крос-культурного менеджменту у світі та в Україні / В. В. Шапкіна // Економічні науки. Маркетинг та менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66680.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66680.doc.htm).
9. Шишкіна Н. Ф. Сравнительный менеджмент / Н. Ф. Шишкіна. – Саранск: ГОУВПО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева», 2011. – 72 с.
10. Этапы развития международного бизнеса // 21 Biz.ru. Журнал о бизнесе и экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://21biz.ru/etapy-razvitiya-mezhdunarodnogo-biznesa/>.



**Stoyan Koev**

PhD

*Agro Finance REIT SEO, Plovdiv, Bulgaria*

## **FOLLOW-UP TO CULTURE CULTURE AND CULTURAL INTELLIGENCE**

**д-р Стоян Коев**

### **ПРОСЛЕДЯВАНЕ НА ВЗАИМОВРЪЗКА МЕЖДУ ФИРМЕНАТА КУЛТУРА И КУЛТУРНАТА ИНТЕЛИГЕНТНОСТ**

***Abstract.** Organizations are characterized by specific corporate cultures that proved norms, values and behaviors of its members. New employees are confronted with a new culture, which may differ from their individual values, ethical, religious and other cultural aspects. Possession of individual high cultural intelligence helps to new employees quickly and successfully navigates the new cultural environment and fit into it. Organizational cultural intelligence determines the ability of the organization to successfully adapt their culture to other cultures, faced with expanding business and entering the global multicultural environment.*

***Keywords:** culture, cultural intelligence, firm culture, multicultural environment, adaptation.*

***Резюме.** Организацията се характеризира със специфични фирмени култури, които утвърждават нормите, ценностите и начините на поведение на членовете ѝ. При присъединяване към определена организация, служителите се сблъскват с нова култура, която може да се различава от индивидуалната им по ценности, етични, религиозни и други културни аспекти. Притежанието на индивидуална висока културна интелигентност помага на новите служители бързо и успешно да се ориентират в новата културна среда и да се впишат в нея. Организационната културна интелигентност, от своя страна, определя възможността на организацията да адаптира успешно културата си към другите култури, с които се сблъсква при разширяване на бизнеса и навлизането в глобална мултикултурна среда.*

***Ключови думи:** култура, културна интелигентност, фирмена култура, многокултурна среда, адаптация.*

***JEL:** M10, M19*

#### **Въведение**

Глобализацията води до прогрес и по-бързо нарастване на стопанските дейности и сектори и поставя все по-голям брой организации в широки и разнообразни межкултурни среди. С влизането в конкурентна среда от световен мащаб, фирмите се изправят пред редица сериозни предизвикателства. Сред предизвикателствата са по-голямата сложност и диференциация, необходимостта от интеграция, както и проблемът с прехвърляне на знания в една глобална организацията, причинен от географски, психически, икономически, административни и културни различия. За да бъде успешна една организация в межкултурна среда, тя трябва да приспособи фирмената си култура към многобройните култури, в които оперира. Сред един от най-значимите фактори, които трябва да бъдат взети предвид при постигането и поддържането на конкурентно предимство на организацията в межкултурна среда, си остава фирмената култура. Межкултурният контакт извежда на преден план културната интелигентност на организацията, предприели международни бизнес начинания. Фирмите с висока културна интелигентност притежават по-големи възможности за управление на културните си контакти, отколкото по-ниско интелигентните в културен аспект.

Посочените аргументи определят **значението и актуалността** на разглежданата проблематика.

**Целта** на настоящата статия е да се представи същността и необходимостта от културна интелигентност на организацията.

**Обект** на изследване е културната интелигентност на организационно ниво.

- **Фирмена култура – дефиниция**

Липсата на единна дефиниция за фирмената култура е продиктувана от комплексността и интердисциплинарната природа на това явление. Въпреки, че думата „култура“ е широко използвана, нейното определение не е лесна задача. Най-общо казано, културата е процесът на създаване на стойност от човешкото съжителство. Освен на

индивидуално ниво, дефинирането на културата на организационно ниво също буди сериозен интерес в научните среди.

Една от най-често цитираните дефиниции на Е. Шейн<sup>8</sup> определя фирмената култура като модел на споделени основни предположения, които са приети от групата, за да решават проблемите си и да изпълняват успешно работните си задължения. Тези предположения се предават на новите членове, за да знаят кой е „правилният“ начин да разбират и разрешават възникналите проблеми в организацията. Според описаната трактовка, културните предположения трябва да са били изпитани достатъчно на практика, за да се установят за валидни и да се превърнат в генетичен код на организацията, в който са закодирани ценностите ѝ.

Фирмената култура предначертава поведението на членовете на организацията и външния ѝ имидж в обществото. Това се определя от факта, че културата на една организацията отразява всички организационни елементи, които съществуват, като норми, доминиращ стил на управление, език и ценности. Всичко, което прави организацията различна и уникална.

- **Културна интелигентност**

С нарастващата глобализация на организациите и разнородния характер на работната сила, мениджърите имат все по-голяма необходимост да знаят как служителите работят ефективно в културно разнородни организации. Все по-популярна в последните години е идеята за културната интелигентност (КИ) като решение на културните проблеми и конфликти. Според П. Ърли и С. Анг<sup>9</sup>, „културната интелигентност улавя способността на човек да се адаптира ефективно към нови културни контексти“. От тази дефиниция става ясно, че съвременните мениджъри трябва да притежават способността да идентифицират и разрешават деликатно и ефективно проблемите, възникнали в кръстосани културни ситуации.

Най-важните етапи в развитието на концепцията за културната интелигентност са обобщени в таблица 1.

Таблица 1

**Същност на културната интелигентност**

<i>Автор</i>	<i>Година</i>	<i>Дефиниция</i>	<i>Компоненти</i>	<i>Приложение</i>
<i>П. Ърли и С. Анг<sup>10</sup></i>	2003	КИ е способността на човек да се адаптира ефективно към нови културни контексти.	Когнитивни Поведенчески Мотивационни	Глобална среда. Използване на разнообразието. Обучителни методи.
<i>Д. Томас и К. Инксън<sup>11</sup></i>	2003	КИ включва разбирането на основите на межкултурното взаимодействие и разработването на подходи за него. Изграждането на адаптивни умения и набор от реакции в межкултурни ситуации.	Знание Внимание Поведение Умения	Межкултурно общуване. Межкултурна кариера в екип. Межкултурно лидерство.
<i>П. Ърли и Е. Мосакowski<sup>12</sup></i>	2004	КИ е естествената способност да се тълкуват непознати и двусмислени жестове и да се използват по начина, по който ги използват събеседниците.	Познавателни Физически Мотивационни/Емоционални	Подходящо поведение в нова културна среда.

<sup>8</sup> Schein, E.H., *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass Publ., San Francisco, 1992

<sup>9</sup> Earley, P.C., S. Ang, *Cultural Intelligence: Individual Interactions Across Cultures*, Stanford University Press, Stanford, 2003

<sup>10</sup> Пак там

<sup>11</sup> Thomas, D.C., K. Inkson, *Cultural Intelligence: People Skills for Global Business*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2003

<sup>12</sup> Earley, E.C., E. Mosakowski, *Cultural Intelligence*, Harvard Business Review, 2004

<i>П. Ърли и Петерсън</i> <sup>13</sup>	2004	КИ отразява способността на човек да тълкува сигнали и да действа по коренно различни начини, за да постига ефективност в мултикултурна ситуация.	Метакогнитивни / Познавателни Мотивиращи Поведенчески	Интеркултурно обучение. Многонационални екипи.
<i>П. Ърли, С. Анг и Тан</i> <sup>14</sup>	2006	КИ е способността на дадено лице за успешна адаптация към нова културна среда, непознати места и културен контекст.	Културно-стратегически Мисловни Мотивиращи Поведенчески	Глобална работна среда. Глобални екипи. Глобален мениджмънт.
<i>Томас</i>	2006	КИ е способността да си взаимодействат хора с различна култура.	Знание Внимание Поведение	Развитие. Оценяване.
<i>С. Анг и други</i>	2007	КИ е способността на индивида да функционира и ефективно да управлява в среда с различни култури.	Познание Метапознание Мотивиращи Поведенчески	Културна преценка и вземане на решения. Културна адаптация и производителност.

### • Измерения на културната интелигентност

Както е видимо от таблица 1, културната интелигентност е многомерен конструкт, който съдържа познавателни, метакогнитивни, мотивационни и поведенчески компоненти.

Метакогнитивните компоненти на културната интелигентност се отнасят до контрола, наблюдението и процеса на придобиване на знания и разбираня за културата. Тази способност включва не само планирането и мониторинга на поведението, но и адаптирането и корекцията на това поведение към културните норми на другите. Тези, които имат висока метакогнитивна културна интелигентност, са добре запознати с културните предпочитания на другите и са готови да отделят значително количество време и енергия, за да анализират внимателно културните взаимодействия с тях. В много отношения наличието на метакогнитивния фактор е критичен компонент на културната интелигентност. Именно той улеснява активното мислене за хората и ситуацияите в межкултурните взаимодействия. Генерира промяната в начина на мислене и помага на хората да променят стратегията и поведението си, така че да могат да реагират по-лесно на новите предизвикателства.

Когнитивната културна интелигентност включва нормите, ценностите, религиозните вярвания и езикови правила на различни култури, които могат да бъдат придобити чрез обучение и опит. Тя също така включва ценностите на различните култури и субкултури и техните икономически и правни системи. Когнитивният фактор на културната интелигентност е от решаващо значение, защото оказва влияние върху начина на мислене на хората. Тези индивиди, които имат висок когнитивен компонент, могат да идентифицират приликите и разликите между различните култури и да постигат по-голяма ефективност в межкултурна среда.

Мотивационният компонент определя когнитивната интелигентност на индивида. Мотивационната културна интелигентност е от основно значение при решаването на проблеми при межкултурно общуване, защото придава способността на индивида да взема под внимание всички културни ситуации и да учи от тях как да действа. Индивидите с висока мотивационна културна интелигентност, освен че наблюдават културните взаимодействия по различен начин, те полагат всички необходими усилия, за да се сдобият с нови начини на поведение от представителите на други култури.

Поведенческата културна интелигентност отразява самите действия на културно интелигентните индивиди, защото тя се фокусира върху това, което индивидите от други култури правят, а не върху това, как мислят или чувстват. Поведенческата културна

<sup>13</sup> Earley, P.C., R.S. Peterson, "The Elusive Cultural Chameleon: Cultural Intelligence as a New Approach to Intercultural Training for the Global Manager", Academy of Management Learning and Education, 2004

<sup>14</sup> Earley, P.C., S. Ang, J.S. Tan, CQ Developing Cultural Intelligence at Work, Stanford Business Books, 2006

интелигентност се демонстрира от индивидите чрез използването на подходящи вербални и невербални елементи, когато общуват с хора от различни културни среди.

- **Връзка между фирмената култура и културната интелигентност**

Първоначално културната интелигентност се е разглеждала единствено като способност на индивидуално ниво, по-късно се концептуализира като организационно явление. Разширявайки понятието, организациите също започват да се различават по степента на тяхната културна интелигентност.

Културната интелигентност влияе върху почти всички организационни атрибути. С. Анг и Инкпен<sup>15</sup> анализират организационните нива на културна интелигентност в контекста на офшорните компании за аутсорсинг. Те достигат до извода, че офшорните дружества с висока културна интелигентност са по-добри доставчици, отколкото тези – с ниска организационна културна интелигентност. Високата културна интелигентност започва да се възприема като условие за постигане на висока производителност на организациите.

Успешното управление в съвременните организации се основава до голяма степен на адаптивното лидерство. Ръководителите с висока културна интелигентност могат да постигат по-висока удовлетвореност и изпълнение на работните задачи на техните служители, според индивидуалните културни ценности, които притежават. Подходящият стил на управление анализира и адаптира културното разнообразие в организация чрез фирмената култура.

От друга страна, фирмена култура има по-положително въздействие върху ефективността на работата на служители с висока културна интелигентност, отколкото на служители с ниска такава. Ето защо, служителите с висока КИ изискват по-малко управленска намеса при навлизането в нова организационна среда с изградена фирмена култура. Служителите с ниска КИ по-трудно съумяват да се адаптират и се нуждаят от своите ръководители, за да придобият културното мислене и начини на поведение в организацията.

Възприемайки културната интелигентност като психическото усещане на интериора и екстериора в организацията, до голяма степен, тя задава рамките, по които се възприемат различията между индивидуалната и фирмената култура. Служителите с висока КИ имат способността да се учат по-бързо на нови културни ситуации, при промяна на фирмената култура.

Друг важен аспект от връзката между културната интелигентност и фирмената култура е в процеса на подбор и наемане на нов персонал. Работодателите са склонни да избират служители, които притежават т.нар. колективистични култури, защото се вписват по-добре във фирмената култура, отколкото изявените индивидуалисти. По този начин, високата културна интелигентност се превръща в основно конкурентно предимство в процеса на наемане на нови служители. Служителите с висока културна интелигентност показват по-голяма ангажираност и лоялност към своите организации и са склонни да си сътрудничат с останалите в преследването на организационните цели.

Културната интелигентност на организационно ниво се заключава в способността на организациите да работят ефективно в межкултурна среда и да интегрират вътрешните и външните си атрибути в отговор на бързо променящите се условия. Мултикултурният контекст включва различията между отделните организации по отношение на техни вътрешнофирмени културни аспекти – като език, религия, ценности, статус на жените, индивидуализъм-колективизъм, отношението към властта, формите на управление, правната система и така нататък. По този начин, културната среда на организацията се характеризира с динамична сложност, взаимозависимост и неяснота. Динамичната сложност и непредвидимост в крос-културния контекст изисква от фирмите да притежават способността да променят фирмените си култури така, че да бъдат адаптивни в културноразнообразни ситуации. Благодарение на културната си интелигентност, организациите увеличават

---

<sup>15</sup> Ang, S., A.C. Inkpen, Cultural intelligence and offshore outsourcing success: A framework of firm-level intercultural capability. Decision Sciences, 2008

способността си да се преконфигурират и адаптират към бързо променящите се межкултурни среди.

Взаимовръзката между фирмената култура и културната интелигентност може да се проследи и в процеса на културна адаптация. Културната адаптация е необходима, когато индивидите се преместват в непознати за тях фирмени култури. Промяната предизвиква стрес, защото нормите и начините на поведение са непознати и объркващи за служителите. В ситуация на стресиращи межкултурни взаимодействия, мотивационната и поведенческата културна интелигентност имат особено значение за културната адаптация. Високата мотивационна културна интелигентност създава присъщ интерес към други култури и успешно включване на новия служител в културната среда на организацията. Поведенческата културна интелигентност е способността на индивидите да проявяват подходящи вербални и невербални действия, вписващи ги във фирмена култура. Културната адаптация, пораждаща се от високата културна интелигентност, определя успешното вписване на служителите във фирмената култура на организацията.

### **Заключение**

Въпреки, че глобализацията е направила света да изглежда по-малък и „плосък“ в много отношения, повишаването на културното многообразие създава предизвикателства за физически лица и организациите. В отговор на тези предизвикателства в научните среди се разработва конструкцията на културната интелигентност (КИ), базираща се на съвременните теории за интелигентността. Културната интелигентност се определя като способността на индивида да функционира и да управлява ефективно в среда с различни култури. КИ е многомерен конструкт, насочен към ситуации, свързани с межкултурни взаимодействия, произтичащи от различия в раса, етническа принадлежност и националност.

Към днешна дата, изследванията на културната интелигентност са насочени предимно към проявлението ѝ на организационно ниво. Интерес на обсъждане са концептуалните различия и взаимовръзката между културната интелигентност и фирмената култура, по отношение на културната адаптация и способността за взимане на правилни решения.

### **Използвана литература:**

1. Ang, S., A.C. Inkpen, Cultural intelligence and offshore outsourcing success: A framework of firm-level intercultural capability. *Decision Sciences*, 2008
2. Earley, P.C., S. Ang, *Cultural Intelligence: Individual Interactions Across Cultures*, Stanford University Press, Stanford, 2003
3. Earley, P.C., S. Ang, J.S. Tan, *CQ Developing Cultural Intelligence at Work*, Stanford Business Books, 2006
4. Earley, E.C., E. Mosakowski, *Cultural Intelligence*, Harvard Business Review, 2004
5. Earley, P.C., R.S. Peterson, “The Elusive Cultural Chameleon: Cultural Intelligence as a New Approach to Intercultural Training for the Global Manager”, *Academy of Management Learning and Education*, 2004
6. Schein, E.H., *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass Publ., San Francisco, 1992
7. Thomas, D.C., K. Inkson, *Cultural Intelligence: People Skills for Global Business*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2003

### **Mukhiyayeva D.M.**

Doctoral student PhD of speciality “Innovation management”  
*Eurasian national university named by L.N.Gumilyov, Kazakhstan*

## **WORLD EXPERIENCE OF INNOVATION ACTIVITIES MANAGEMENT**

### **Мухияева Д.М.**

докторант PhD по специалности «Инновационный менеджмент»  
*Евразийский национальный университет имени Л.Н.Гумилева, Казахстан*

## **МИРОВОЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

*The world has developed a model of successful states, which without having its own database of fundamental science, were able to achieve significant results in innovation.*

*The article analyzes the organization of US, UK, Japan and Germany innovation management, swept the organizational structure and management of national innovation systems.*

**Keywords:** : *innovative system, innovative project, innovative activity, competitiveness of national economy, R&D, organization of innovative projects management*

*В мире сложилась модель успешных государств, которые, не имея собственной базы фундаментальной науки, смогли добиться значительных результатов в инновационной деятельности.*

*В статье проведен анализ организации управления инновационной деятельностью США, Великобритании, Японии и Германии, охвативший организационную структуру и управление национальными инновационными системами.*

**Ключевые слова:** *инновационная система, инновационный проект, инновационная деятельность, конкурентоспособность национальной экономики, НИОКР, организация управления инновационных проектов*

Большинство мировых прогнозов научно-технического развития утверждает, что в будущем продолжится ускорение технологического развития, при этом будет усиливаться междисциплинарный характер создания и использования инноваций [1]. Рост глобальной конкуренции будет сопровождаться увеличением дифференциации возможностей и движущих сил научно-технического и инновационного развития между странами и регионами. Создание, расширение и поддержание научно-технического и инновационного потенциалов потребуют значительных усилий со стороны государства, обеспечение общественной поддержки предпринимательской деятельности и инновационных инициатив.

Реализация накопленного потенциала, которая происходит не только в форме создания новых продуктов, услуг и использования новых технологий, но, в конечном счете, в повышении уровня и качества жизни населения, определяется развитием не только и не столько производственных мощностей, сколько формированием институциональных условий и развитием человеческого капитала, которые и определяют содержание экономики знаний.

Использование возникающих в будущем технических и технологических возможностей будет связано со многими социальными последствиями. Возможности применения новых технологий будут во все большей степени определяться нетехническими барьерами и ограничениями, такими, как рыночный спрос, затраты, инфраструктура, политика, регулирование. В течение последних десятилетий большинство развитых стран предпринимают значительные усилия для того, чтобы стимулировать создание и развитие инноваций. Инновационное развитие провозглашено национальным приоритетом в Казахстане, России, Китае, Бразилии, Индии и многих других странах. Сам факт того, что инновационное развитие становится национальной доктриной, предполагает, что существуют возможности по активизации инновационных процессов. Создание знаний и развитие инноваций на их основе становятся все более сложными и динамическими процессами, и отдельные участники экономики не могут фокусироваться только на создании собственных знаний. Отдельные инновационные структуры и агенты должны интегрироваться в глобальные потоки исследований, знаний и инноваций. На фоне усложнения конфигурации инновационных систем и растущего разнообразия инновационных процессов особенно важными представляются исследования структурных форм различных взаимодействий между субъектами инновационных процессов [2].

В последние 20 лет стало очевидным, что уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей – обеспечивают основу устойчивого экономического роста. Научно-технический прогресс меняет масштабы и структуру производства, оказывает существенное влияние на состояние мировой экономики. В 1990-е гг. возросшие темпы научно-технических изменений, бурное развитие наукоемких производств и услуг дали новый импульс ускорению экономического роста в промышленно развитых странах. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма роста на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов. Это предопределило разработку концепции *национальных инновационных систем* (НИС), которые рассматривают отдельные элементы инновационного процесса как взаимосвязанные звенья сложной системы, функционирование которой обеспечивается определенным набором институциональных факторов.

Национальная инновационная система представляет собой комплекс институтов правового, финансового, организационного и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности. Инновационная система формируется под влиянием множества объективных для данной страны факторов, включая ее размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности. Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности. Кроме того, каждая НИС характеризуется определенной структурой и некоторой степенью упорядоченности, предполагающими достаточную стабильность институционального взаимодействия (при этом в каждой стране складывается национальная конфигурация институциональных элементов). Созданы модели национальных инновационных систем, в рамках которых формируются их национальные особенности. К таким особенностям НИС могут быть отнесены большая или меньшая роль государства и частного сектора в выполнении инновационных функций, относительное значение крупного и мелкого бизнеса, соотношение фундаментальных и прикладных исследований и разработок, динамика развития и отраслевая структура инновационной деятельности.

Несмотря на разнообразие национальных научных систем и их особенностей, для основных промышленно развитых стран в управлении инновациями прослеживается ряд общих тенденций. К ним относятся:

- усиление регулирующих функций государства в инновационной сфере;
- усиление целевой ориентации инновационных разработок. В настоящее время все более отчетливо проявляется стремление государств широко использовать инновации для решения таких задач, как развитие биотехнологий, электроники и телекоммуникаций, охрана окружающей среды;
- использование крупных национальных, межотраслевых и глобальных научно-технических программ;
- постепенный переход к долгосрочному программированию развития инноваций. Многие компании стремятся иметь программы инновационных разработок, рассчитанных на долгосрочную перспективу (10 и более лет). Это же характерно и для государственных научно-технических программ;
- глобализация инновационной сферы, которая проявляется в растущей доле зарубежного финансирования научных исследований в большинстве развитых и новых индустриальных стран, а также в создании инновационных организаций (подразделений) в регионах с благоприятным инвестиционным климатом.

Новейшей тенденцией является сокращение прямого государственного участия в финансировании инновационной деятельности. Кроме того, к общим тенденциям следует отнести интеграцию различных областей науки, техники и производства и развитие системы горизонтальных связей. Горизонтальные связи типа «отрасль – отрасль», «предприятие – предприятие» и др. обеспечивают межотраслевую передачу технологий. Опыт США и других стран показывает, что создание «третьего звена» между наукой и производством в рамках расширения горизонтальных связей, т. е. системы организаций (консультационные фирмы, специализированные организации по внедрению инноваций, обслуживанию потребителей), значительно облегчило межотраслевой научно-технический обмен и способствовало эффективному внедрению инноваций [3].

Эти тенденции свидетельствуют о сочетании в промышленно развитых странах национальной и глобальной научно-технической, инновационной стратегии. Хотя глобализация выводит за пределы этих стран значительную часть инновационной деятельности, ее основы по-прежнему остаются национальными. Основная причина заключается в тесной зависимости процесса нововведений от условий каждой страны, сложившихся отношений с научным сообществом и потребителями, финансовых возможностей и кадрового потенциала. Все это приводит к разработке и реализации в

каждой промышленно развитой стране государственной инновационной политики, направленной на создание благоприятного климата для осуществления инновационных процессов.

В промышленно развитых странах в инновационном механизме управленческие и организационные аспекты занимают важное место. Во многих из них осуществляется многоступенчатое управление и используются различные организационные формы инновационных отношений.

В США система управления инновационным процессом состоит из трех уровней: высшего государственного, среднего государственного или ведомственного (секторального) и нижнего государственного или институционального. На высшем государственном уровне:

- определяется стратегия развития науки и техники;
- принимаются решения по выбору и формированию так называемых национальных приоритетов;
- осуществляются финансирование и контроль выполнения программ инновационных разработок;
- принимаются законодательные меры по стимулированию инновационного процесса;
- распределяется ответственность между ведомствами [4].

Высший государственный уровень представлен Конгрессом и президентом США, которые намечают и обсуждают общие стратегические направления государственной научно-технической политики, формулируют ее цели, устанавливают и утверждают национальные приоритеты. В пределах этих приоритетов государственные ведомства пользуются весьма широкой свободой при выборе конкретных направлений исследований и их исполнителей из числа лабораторий, подчиненных ведомствам, университетов или лабораторий частных фирм.

На среднем государственном или ведомственном уровне осуществляются руководство инновационным процессом по отраслям и видам исследований, формирование долгосрочных инновационных программ, выбор исполнителей на основе конкурса, заключение контрактов от имени правительства, оперативный контроль выполнения и внутриведомственная кооперация. Органами государственного регулирования инновационной деятельности в США на этом уровне являются министерства обороны, энергетики, здравоохранения и сельского хозяйства, а также Национальное космическое агентство (НАСА), Агентство по охране окружающей среды, Национальный научный фонд (ННФ), который курирует фундаментальные исследования. Национальный научный фонд в соответствии со своим статусом выступает основным федеральным ведомством, призванным содействовать росту научного потенциала страны и совершенствованию методов проведения фундаментальных исследований. Для ННФ в отличие от остальных министерств и ведомств основной задачей является развитие фундаментальной науки. Кроме того, ННФ регулирует сферу научных исследований путем стимулирования в основном фундаментальных исследований, а также финансирования крупных прикладных программ научных исследований и программ подготовки кадров.

На нижнем государственном или институциональном уровне непосредственно ведутся научные исследования в государственных или смешанных (частно-государственных) лабораториях и осуществляется текущее, оперативное выполнение программ. Государственные лаборатории финансируются соответствующими ведомствами и работают в основном на эти ведомства. Отметим, что отсутствует единый для всех ведомств порядок финансирования; ни один из существующих органов государственного управления на среднем уровне не обладает раз и навсегда установленными полномочиями и функциями.

Особую роль среди организаций, выполняющих государственные заказы, играют смешанные федерально финансируемые центры (лаборатории) исследований и инновационных разработок. Они пользуются государственными бюджетными ресурсами, но управляются университетами (22 центра) и частными корпорациями (8 центров). К основным научным учреждениям относятся: университеты и колледжи, государственные НИИ и



лаборатории, частные НИИ, работающие по заказу, научные центры, промышленные лаборатории (НИИ), бесприбыльные корпорации, научно-производственные комплексы (временные), исследовательские консорциумы для совместной реализации принципиально новых инновационных проектов.

В Великобритании структура управления и организационные формы инновационной деятельности аналогичны функционирующим в США. При этом разница имеется лишь в структуре организационных форм и некоторых их функциях. Так, организационная структура управления инновационным процессом состоит из следующих элементов: университетов и политехнических институтов, государственных НИИ и лабораторий (отраслевых), исследовательских ассоциаций, НИИ, работающих по заказу, НИИ и лабораторий корпораций и фирм. Если для США характерны бесприбыльные корпорации и исследовательские консорциумы для осуществления крупных инновационных проектов общими усилиями частных компаний, то в Великобритании получили развитие исследовательские ассоциации по отраслям или видам продукции, например Британская исследовательская ассоциация по керамике и Национальная корпорация развития исследований, оказывающая помощь изобретателям-одиночкам в эффективном использовании изобретений (новшеств) и выполняющая отдельные инновационные проекты [5].

В Японии в организационную структуру государственного управления научно-технической политикой входят следующие министерства и ведомства: Министерство внешней торговли и промышленности, Управление по науке и технике, Управление национальной обороны, Министерство образования, Министерство финансов, Совет по делам науки.

Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП) играет главную роль в разработке научно-технической политики и управлении национальной инновационной системой в Японии. Главной его задачей является координация исследований между государственными научными учреждениями и частными промышленными фирмами, а также определение будущих наиболее перспективных направлений развития японской промышленности. Оно включает множество подразделений. В работе этих органов принимают участие видные ученые исследовательских институтов, представители промышленных предприятий и потребительских ассоциаций. Другими функциями этого министерства являются: финансовая поддержка промышленных инноваций в начальной стадии их развития; сбор, обработка и передача промышленному сектору информации о новейших открытиях науки и техники и результатах исследований отечественных университетов и НИИ [5].

Контроль над выполнением конкретных направлений инноваций осуществляет Управление по науке и технике. Под эгидой МВТП находится ассоциация промышленных технологий, которая занимается экспортом и импортом лицензий. Государственная инновационная политика направлена на превращение Японии из импортера лицензий в их экспортера.

Организационная структура национальной инновационной системы (НИС) Германии представляет собой довольно сложную и диверсифицированную систему, включающую государственные органы управления, систему научных и образовательных организаций, а также наукоемкий бизнес, в первую очередь малые и средние фирмы.

Структура НИС Германии формируется из следующих структурных элементов – подсистем:

- ~ реализации инновационной деятельности в государственном и частном секторах экономики;
- ~ профессионального образования и переподготовки;
- ~ инновационной деятельности в промышленном производстве и сфере услуг;
- ~ формирования новых высокотехнологичных производств;
- ~ применения информационно-коммуникационных технологий [5].

В сфере инновационной деятельности занято около 460 тыс. человек, из них порядка 50% – ученые и инженеры, а оставшаяся половина примерно поровну делится на технический и вспомогательный персонал, в том числе управленческий. Весь объем инновационных разработок осуществляется в высших учебных заведениях, частном (промышленном) секторе и федеральных научно-исследовательских учреждениях [6].

Согласно национальной политике по перспективному развитию науки, технологий и инноваций, правительством Германии определена генеральная цель – формирование «новой культуры инноваций», которая должна охватывать все сферы жизни общества, а развитие инновационной экономики – стать критерием эффективности государственной политики. На уровне правительства признано, что только инновационные технологии и услуги обеспечат Германии глобальную конкурентоспособность. В этой связи первоочередными направлениями работы правительства по разработке и реализации [7] были признаны:

- стратегия высоких технологий Германии (High-Tech-Strategie für Deutschland);
- европейская программа исследований и разработок (Euro-Programm für Forschung und Entwicklung), стоимость которой оценивается в 6 млрд. евро на
- период 2006–2009 гг.;
- стратегия разработки и применения технологий будущего – Zukunftstechnologien (биотехнологии, нанотехнологии, ИКТ и др.).

Важнейшая приоритетная задача инновационного развития Германии – выявление и поддержка талантов. В инновационном обществе, как это определяется инновационной политикой страны, «талантам должны быть открыты все пути, поэтому общей целью экономики, науки и политики должно быть создание достойной смены наряду с привлечением выдающихся иностранных специалистов».

Также важным элементом инновационной политики рассматриваемой страны – интенсификация диалога науки и общества, обсуждение социальных, морально-этических, культурных и религиозных аспектов развития научных исследований и разработки инновационных высоких технологий XXI века. Акцент делается на механизмы и инструменты финансирования инновационной сферы. Содействие осуществляется как с государственной стороны государства, так и со стороны бизнеса. Новшеством германской инновационной политики стало преобразование финансирования научно-исследовательских проектов на конкурсной основе, которое вводится в практику на федеральном и местном уровнях. В дополнение к этому земельные правительства имеют также собственные программы: это гранты, венчурное финансирование, страхование частных рискованных инвестиций. Нельзя не отметить, что на гранты не только проводятся НИОКР, но и оказываются услуги по патентованию и дальнейшему использованию новых технологий [7].

Для содействия развитию проектов со стороны малого бизнеса огромной популярностью в Германии пользуется национальная сеть бизнес-ангелов, членами которой являются частные инвесторы с собственным капиталом, которые имеют возможность вкладывать средства в перспективные новаторские проекты, консультировать и обучать в сфере менеджмента. Помимо этого, непрерывно совершенствуется механизм частно-государственного партнерства, что представляется важным доминантным элементом хозяйственной деятельности рыночной экономики. Государство реформирует и модернизирует условия по формированию и содействию рыночной экономике, что позволяет бизнесу осуществлять действенную экономическую деятельность.

Проведенный анализ США, Великобритании, Японии и Германии, охвативший организационную структуру и управление национальными инновационными системами (НИС), позволяет сделать следующие выводы:

1. Правительства этих стран ищут наиболее эффективные методы организации и стимулирования инновационной деятельности, стремясь занять ведущее положение на мировых рынках инновационной продукции и услуг XXI века.

2. В этих странах активно развиваются интеграция и взаимная координация общенациональных приоритетов, целей и задач в системной цепочке «образование – наука –

технологии – промышленность», что является необходимым условием реализации инновационной политики указанных государств.

3. Разрабатываются междисциплинарные стратегии, важнейший элемент которых является охват широкого спектра социальных, научно-технологических, экономических, политических, образовательных, культурных и других аспектов, связанных с развитием инновационной деятельности, что практически не используется в казахстанской практике подготовки таких стратегий.

4. Формируется «новая культура инноваций», которая охватывает все сферы жизни общества, а уровень развития инновационной экономики и ее конкурентоспособность - рассматриваться как важнейший критерий эффективности государственной политики в целом.

#### **Литература:**

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Электронный ресурс: режим доступа [http://www.akorda.kz/public/index.php/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvary-2017-g](http://www.akorda.kz/public/index.php/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvary-2017-g)
2. Jacobs D., Snijders H. Innovation Routine: How Managers Can Support Repeated Innovation. - Assen: Stichting Management Studies: Van Gorcum. – 2006. – P. 89.
3. Янсити М., Уэст Д. Превращение исследований в первоклассный продукт. Управление высокотехнологичным бизнесом: пер. с англ. – аль-Фараби бизнес Букс), 2007. – 256 ). – (Серия «Классика Harvard Business Review»).
4. National Academies Committee on Capitalizing on Science, Technology, and Innovation: National Academies Committee on Capitalizing on Science, «An Assessment of the Small Business Innovation Research Program,» National Academies Press, Washington DC, 2008.
5. Shapira Philip, Youtie Jan. The innovation system and innovation policy Competing for Global Innovation Leadership: Innovation Systems and Policies in the USA, EU and Asia, Rainer Frietsch and Margot Schüller (Eds.), Chapter 2, Stuttgart Fraunhofer IRB Verlag, 2010. - P. 5-29.
6. Муканов Д. Индустриально-инновационное развитие Казахстана: потенциал и механизм реализации. – Алматы: Дайк-Пресс, 2004. – 274 с.
7. Дармилова Ж.Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. /под ред. А. Е. Илларионова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 168 с.

## 14. MARKETING

**Hnylyakevych-Proc I. Z.,**

PhD (Economics), Associate Professor

**Holubnyk O. R.**

PhD (Economics), Associate Professor

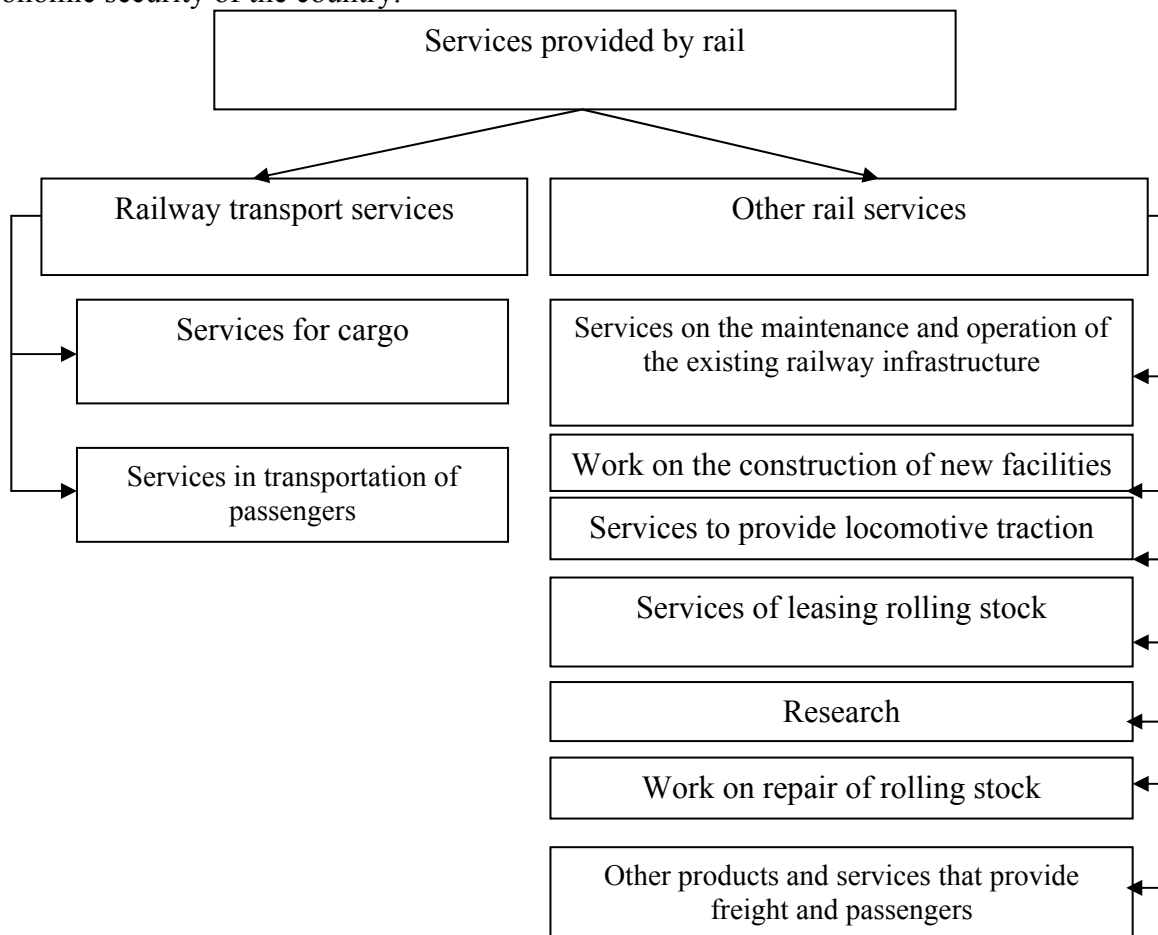
*Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine*

### **DEVELOPMENT MARKET SERVICES TRANSPORT SECTOR AS A BASIS FOR COMPETITIVENESS UKRAINE**

*Rail transport services market is analyzed. Segmentation services market rail transport is made. System performance is formed, determining potential infrastructure transport system. Integral indicator of transport infrastructure is built. Priorities for development of services transport infrastructure are identified.*

**Keywords:** transport services, railway services, railway industry segmentation services, transport infrastructure, rail transport.

The development of modern competitive market for transport and communications infrastructure serves as a key condition for achieving high and sustainable economic growth and economic security of the country.



**Fig. 1. Classification of rail transport services [7]**

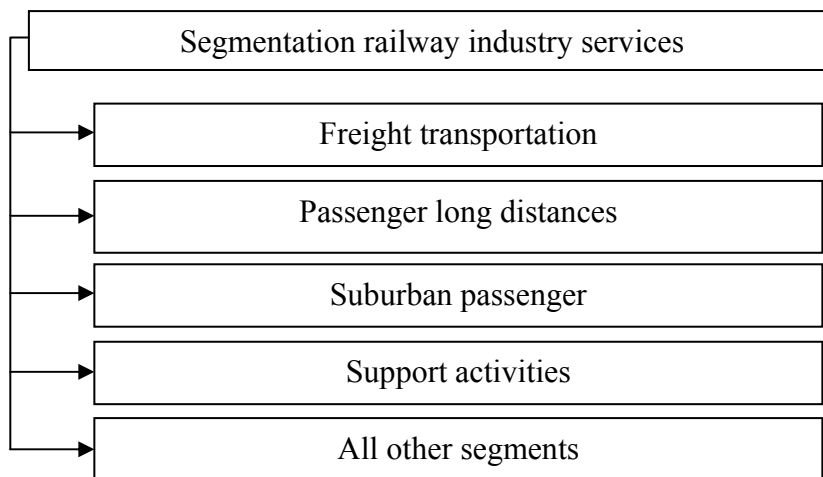
Given the high transit potential of Ukraine, development of the domestic transport market is a strategic resource to improve the competitiveness of the national economy. Successfully address the many interrelated tasks of its operation possible only if the study of national and international experience.

Competition in services is always limited and complicated as a service as a product production attaches great importance to the process itself, not the result. In a competitive environment the main role in the transport organizations given the marketing, sale and tariff policy.

To conduct effective marketing activities in this important field clear definition of the target market positioning and creating an enabling environment for the promotion of the product, which in turn requires ensuring a high level of competitiveness of rail transportation services. Evaluation of the competitiveness of rail transport in the market to evaluate the effectiveness of marketing policy.

Overall services provided by rail Ukraine can be divided into two groups: railway transport services and other services of the railway, not directly related to transportation. Railway services include two types of services: 1) Depending on the object transportation; 2) other rail services, which are more or servicing attendant to major - transport. This classification is shown in Figure 1 [7].

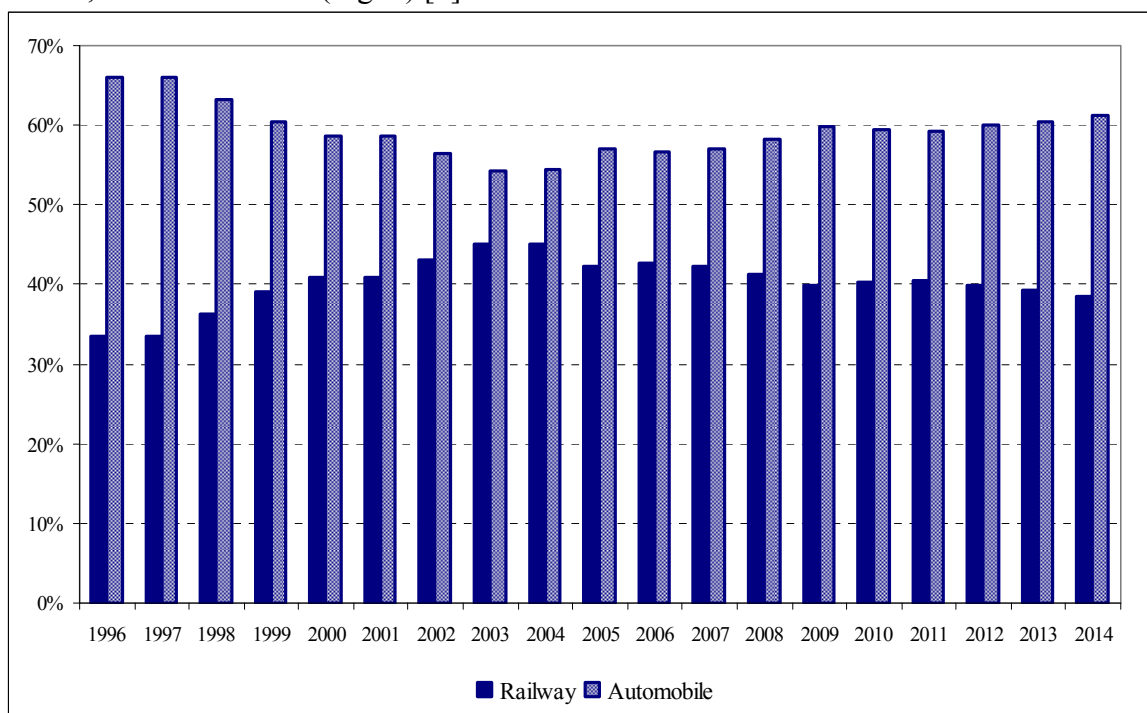
Today the railway is the main segment of the transport system of Ukraine. Segmenting service railway industry can be represented by the scheme (Fig. 2):



**Fig. 2. Segmentation railway industry services**

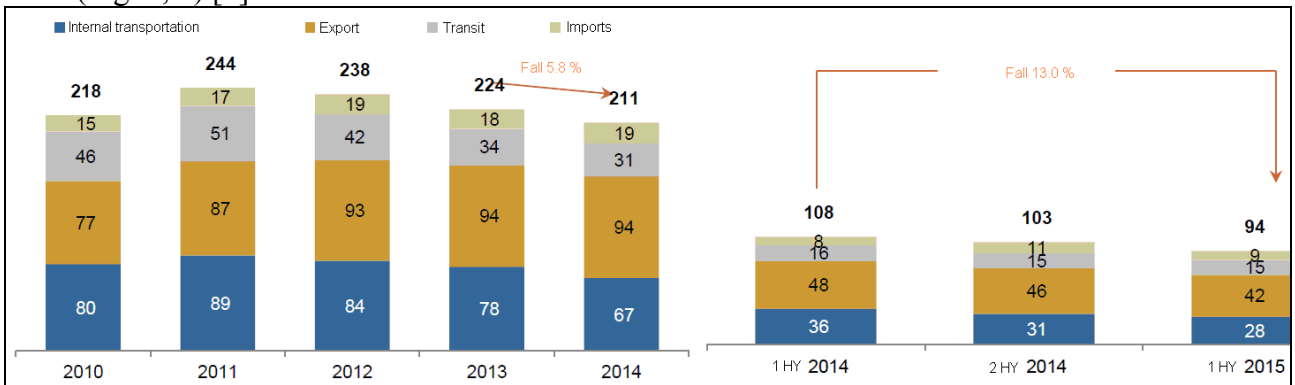
About 90% of income "Ukrzaliznytsya" receives from transportation. As noted in the structure of freight rail transport takes the lion's share of all transport.

The total shipment (transportation) by mode of transport in 2014 is 1,845,905 thousand tones. The share of rail transport in the structure of traffic in 2014 was 38% of total turnover, 61% automobile, 18% of the river (Fig. 3) [3].

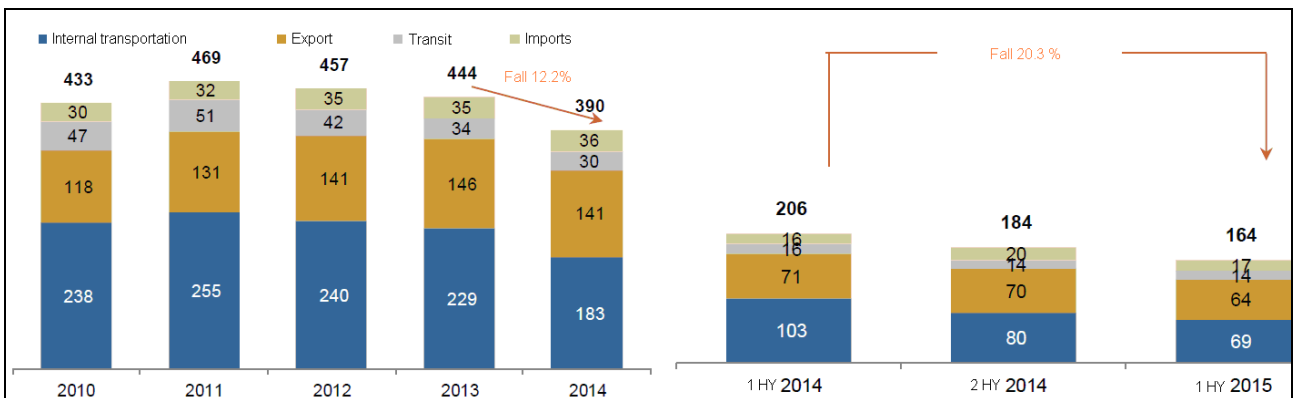


**Fig. 3. Basic structure of freight transport by mode in the 1996-2014 biennium [3]**

It should be noted that the loss of networks and unstable political and economic situation and associated economic downturn led to the reduction of freight traffic by 12.2% compared to 2013 (Fig. 4, 5) [8]

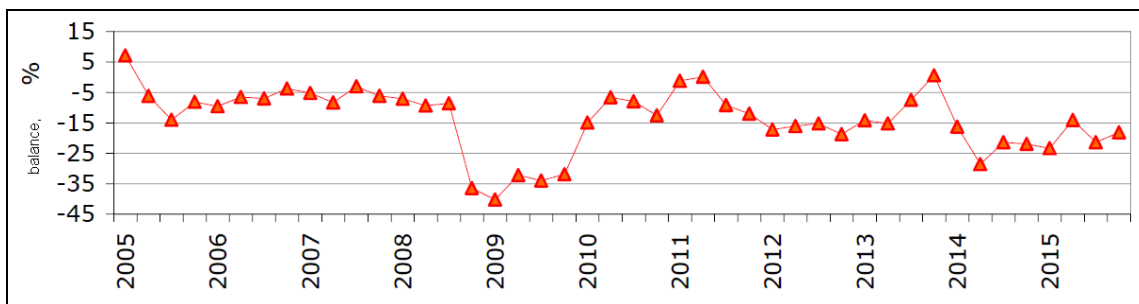


**Fig. 4. Dynamics of freight billion. ton [8]**



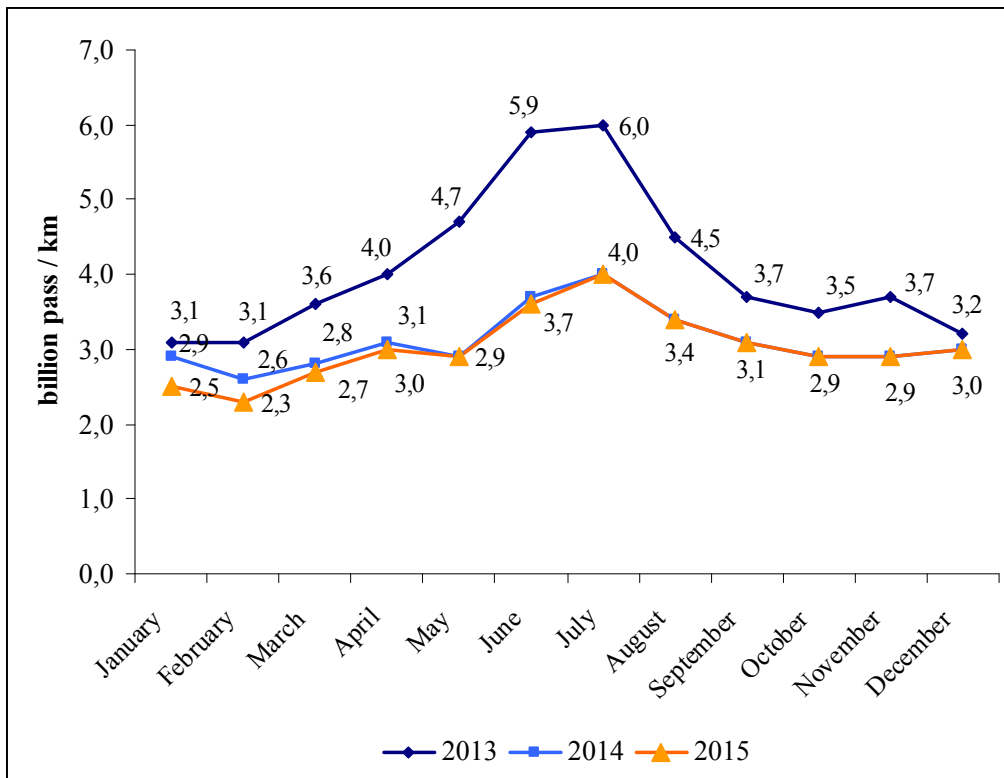
**Fig. 5. Dynamics of freight traffic, mln. t [8]**

According to a survey of transport companies found respondents' expectations about the state of their business in the fourth quarter of 2015 compared with the previous quarter shown in Fig. 6. We observe a tendency to reduce the value of the indicator of expected changes in demand for services (sales and services) transport companies in the fourth quarter of 2015 to (20%) [8].



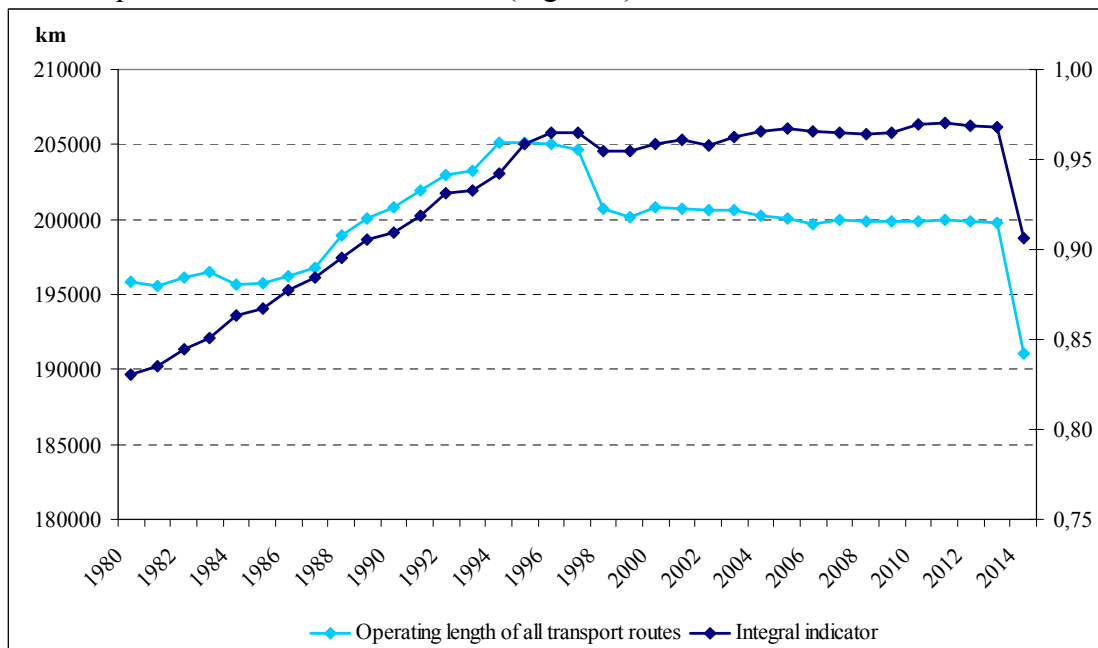
**Fig. 6. Expected changes in demand for services (sales and services) transport companies (seasonally adjusted data) [8]**

Given the situation in the east of the country, damaging infrastructure and Donetsk railway annexation of Crimea, positive trends in the segment of passenger rail in 2015 was observed (Fig. 7)



**Fig. 7. Monthly dynamics passenger in 2013-1 half of 2015 billion. Pass / km**

In particular, according to the Ministry of Infrastructure, passenger turnover for 2015 was planned in the amount of 33 682 600 000. Pass / km., Which is less than the plan in 2014 and 23.7% less than the implementation in 2014 of 9.1% (Figure 8).



**Fig. 8. The integral indicator of passenger traffic**

If we compare the dynamics of passenger traffic in Ukraine with the existing transport infrastructure, we can build an integral indicator of means of communication. As the weight coefficients selected relative proportion of each type of transport in total passenger Ukraine. The dynamics of the operational length of all transportation modes Ukraine for 1980-2014 years. And built integral indicator of transport infrastructure shown in Figure 13 displays. As seen from this figure the maximum potential of the infrastructure of the transport system of Ukraine is in 1994, during the next three years (1995-1998.) Have seen a slight decrease, followed by a sharp decline in

its 1998 primary reason for this was the adoption of the CMU " The classification of roads and highways Ukraine list of national importance. " Over the next 15 years, significant fluctuations were not. Well-constructed integrally related indicators, it is characterized other trends. The growth of this indicator observed for 1996, with minor fluctuations in the future. This is because that the structure of passenger traffic accounted for the largest share of road transport, while the share of road traffic routes. What determines the relative constancy and constructed integral index.

So summing up, we note that in today's priority objective of the service sector is transport infrastructure: stabilization of the political and economic situation in the country; strategic and effective implementation of reform programs of infrastructure industries; forming strategic marketing programs of companies in infrastructure sectors; liberalization of the economy and market activity transparent infrastructure sectors; reduce state intervention in the sector; reforming transportation infrastructure, including rail industry; reducing dependence on tariff regulation, as, for example, passenger rail unprofitable, and experts estimate the costs of their organization in 3 - 4 times the revenue from such traffic. It should be noted that today in the passenger transport services by rail scheme using cross-subsidization of passenger transportation by truck; traced technological backwardness and a significant depreciation of fixed assets (depreciation coefficient is about 0.80); lack of transparency of the financial sector.

#### References:

1. Zakon Ukrainy «Pro pryrodni monopolii» vid 20.04.2000 r., №1682-III. [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: <http://www.rada.gov.ua>
2. Investorska prezentatsiya: Finansovi rezul'taty 2014 roku. Operatsiyni rezul'taty 1 pivrichchya 2015 roku [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: <http://www.uz.gov.ua/about/investors>
3. Kryvoruchenko, O. Finansovyy mekhanizm rozvytku zaliznychnoho transportu Ukrainy. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti № 38, 2012, p. 319-321.
4. Ochikuvannya transportnykh pidpnyemstv u IV kvartali 2015 roku shchodo perspektyv rozvytku yikh dilovoyi aktyvnosti. [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/tp/trans/arj\\_trans\\_2015.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/tp/trans/arj_trans_2015.htm)
5. Postanova KMU «Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi tsilovoyi prohramy reformuvannya zaliznychnoho transportu na 2010 2019 rr.» vid 16.12.2009 r., № 1390 // VRU [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>
6. Postanova KMU «Pro zatverdzhennya Prohramy onovlennya lokomotyvnoho parku zaliznyts Ukrainy na 2012 2016 rr.» vid 01.08.2011 r. № 840 //VRU [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840-2011-%D0%BF>
7. Rozporyadzhennya KMU «Deyaki pytannya realizatsiyi infrastrukturykh proektiv u sferi transportu» vid 28 lystopada 2011 r. № 1329-r., Uryadovyy kur'yer 26 sichnya 2012 r. № 15 p. 20
8. Transport (1980-2014rr.) [interactive]. Kiev [viewed on February 17, 2016]. Access via Internet: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Makushok O.V.,**

Ph.D., Associate Professor

**Prylipko S. M.,**

Ph.D., Associate Professor

**Mazur Y.P.**

Ph.D., Associate Professor

*Uman National University of Horticulture, Ukraine*

## FEATURES OF BUSINESS-PLANNING IN COOPERATIVE ACTIVITY

**Макушок О.В.,**

к.е.н., доцент

**Приліпко С.М.,**

к.е.н., доцент

**Мазур Ю.П.**

к.е.н., доцент

*Уманський національний університет садівництва, м. Умань, Україна*

## ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В КООПЕРАТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ



Визначено роль і значення бізнес-планування в діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Вивчено вигоди, які отримують дрібні товаровиробники як члени сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу за умови впровадження проекту міжнародної технічної допомоги

**Ключові слова:** бізнес-план, кооперація, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

*The role and importance of business-planning of agricultural service cooperatives are defined. Facilities that receive small producers as members of agricultural service cooperative provided the implementation of projects of international technical assistance are studied.*

**Keywords:** cooperation, agricultural service cooperative, business-planning.

Один з напрямів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках – це об'єднання дрібних сільськогосподарських товаровиробників в сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Саме функціонування таких кооперативів сприятиме можливості спільного використання матеріально-технічної бази, зменшення собівартості виробленої продукції і наданих послуг, освоєння нових ринків збуту, одержання додаткових доходів, сприяє підвищенню рівня зайнятості та забезпеченню добробуту сільського населення. Крім того, членство в СОК відкриває значні перспективи перед дрібними виробниками в отримання грантової підтримки від міжнародних проектів технічної допомоги, донорами яких виступають Європейський Союз, США, Канада та інші розвинені країни.

Дослідження діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дає підстави стверджувати про позитивну динаміку розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Так, на початок 2017 р. в Україні зареєстровано 1097 СОКів, з яких 589 одиниць або 53,7% є діючими. Протягом 2010 – 2016 рр. їх кількість зросла на 448 одиниць. Із загальної кількості зареєстрованих СОК реально здійснюють господарську діяльність лише 589 одиниці. Із загальної кількості діючих СОК молочарських - 151, з обробітку землі та збирання врожаю – 152, м'ясні - 34, плодоовочеві - 76, зернові - 35 та з надання інших послуг - 141. За видами діяльності 589 діючих СОК розподілились на: переробні – 25, заготівельно-збутові - 149, постачальницькі - 16, з надання інших послуг – 101 та багатофункціональні - 298. Цими кооперативами станом на 01.01.2017 року об'єднано 24,8 тис. осіб, створено на селі 1636 постійних робочих місць, які утримують 21758 голів ВРХ, з яких: 16953 голови корів та 4188 – голів свиней, реалізовано 48,7 тис. тонн молока, 2,8 тис. тонн зерна, 0,2 тис. тонн м'яса, 3,2 тис. тонн плодоовочевої продукції, сплачено податків та зборів на суму 13981,6 тис. гривень [1].

Успішність функціонування кооперативів такого типу визначається економічно обґрунтованою маркетинговою стратегією діяльності, наявністю необхідного ресурсного потенціалу, кваліфікованого управлінського апарату, достатнім інформаційним забезпеченням тощо. Визначальним чинником в діяльності обслуговуючих кооперативів вбачається бізнес-планування, яке є не лише дієвим інструментом управління кооперативним підприємством, а й ефективним засобом реалізації бізнес-ідеї.

З метою створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу необхідно розробити певний план дій. Бізнес-план – це документ, який є відображенням стратегії СОК як складової частини управління, що охоплює питання визнання напрямів розвитку кооперативу та досягнення поставленої мети, заради якої його створено. Цей план потрібний всім: майбутнім членам СОК, яким необхідно зрозуміти свої перспективи і завдання, керівництву кооперативу, щоб ретельно проаналізувати всі ідеї, перевірити їх доцільність і реалістичність, а також партнерам, які надають інвестиції для реалізації проекту. Без бізнес-плану не варто братися за організацію СОК, інакше можливість невдачі буде занадто висока. Його складання дає можливість уникнути помилок ще на етапі планування. Тому, правильно складений документ зрештою відповідає на питання: чи варто взагалі вкладати гроші у визначену членами СОК справу, чи буде їх виробництво більш ефективним порівняно з докооперативним періодом.

Планування виробничої діяльності кооперативу, як розділ бізнес-плану, дає можливість визначити потреби в ресурсах та інвестиціях. Маркетинговий план є основою для оцінки членами СОК доцільності кооперувати ті чи інші види діяльності, а оцінка ризиків

допомагає своєчасно обрати засоби їх упередження або усунення. Фінансові прогнози розрахунки дозволяють одержати відповідь на інші такі важливі питання як розмір паю, обсяг і способи формування пайового і неподільних фондів, ціноутворення та інші, дають членам кооперативу впевненість в одержанні очікуваного та додаткового прибутку або економії коштів та у правильності вибраного виду діяльності. Особливості методики розрахунків, що здійснюються у процесі бізнес-планування обумовлюються специфікою СОК, як неприбуткового об'єднання виробників сільськогосподарської продукції для спільного виконання ряду видів діяльності, що продовжують діяльність їхніх господарств.

Особливості бізнес-плану СОК зумовлені тим, що:

- кооператив має неприбуткову природу (відсутні заробіток-прибуток);
- СОК здійснює діяльність зі збільшення доходів своїх членів;
- відсутні додаткові джерела надходжень на комерційних засадах;
- члени залишаються власниками своєї продукції;
- члени кооперативу є одночасно його клієнтами;
- використовуються принципи демократичного керування [2].

Метою розробки бізнес-плану має бути, насамперед, переконання ініціативною групою, що створює кооператив, майбутніх клієнтів-власників кооперативу, його кредиторів, постачальників, покупців, інших ділових партнерів, державних органів, суспільства в цілому в економічній доцільності існування такої кооперативної організації, реальності ідеї її створення і нормального функціонування, конкурентоздатності і платоспроможності, корисності суспільству та безпечності для довкілля. Тому здійснення діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу на засадах бізнес-планування сприятиме розвитку кооперативного бізнесу на селі.

Для дослідження дієвості запровадження бізнес-планування в практичну діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів розглянемо як приклад розроблені бізнес-плани на виконання проекту «Створення регіонального навчально-практичного центру розвитку багатофункціональних кооперативів», який впроваджує Управління агропромислового розвитку Черкаської обласної державної адміністрації упроваджує у рамках програми Європейського Союзу «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Вартість проекту – 617 137,30 євро. Внесок ЄС – 79,97% від загальної вартості проекту складає 491 925,30 євро. Співфінансування від Черкаської обласної ради – близько 20 % та складає 123 212,0 євро [3].

Завдяки матеріально-технічній підтримці Проекту «Створення регіонального навчально-практичного Центру розвитку багатофункціональних кооперативів» особисті селянські господарства мають можливість розвивати обслуговуючі кооперативи з вирощування кролів за рахунок безкоштовної передачі кліток і маточного поголів'я кролів. Основна ціль створення кооперативів – задовольнити попит населення у продукції кролівництва та забезпечити додатковий дохід учасників СОК через розподіл між ними фінансового результату у формі кооперативних виплат.

За умовами участі у Проекті кожний з 4 учасників кооперативу на основі договору з СОК отримує у користування від Проекту 2 міні-ферми (на 8 відділів) та маточне поголів'я у кількості 16 елітних кролів (14 самок і 2 самці). Проектом передбачено розведення каліфорнійської породи кролів в господарствах членів кооперативу. Міні-ферми зараховуються до неподільного фонду кооперативу. У випадку виходу члена з кооперативу або відмову займатися кролівництвом, він повертає міні-ферми до СОК, які в подальшому передаються іншому члену за договором та актом про приймання-передачу.

Для оцінки успішності впровадження даного проекту доцільним вбачається розрахунок таких фінансово-економічних показників як термін окупності інвестицій, економічний ефект від отриманих через кооператив послуг та рентабельність діяльності (табл. 1).

**Ефективність діяльності СОК з розведення кролів**

№	Види витрат	Умови придбання міні-ферм і кролів	
		за рахунок проекту	за власний рахунок
1.	Виручка від реалізації	245 884,80	245 884,80
2.	Витрати на збут	0	0
3.	Всього витрат за 1-й рік	198 079,36	343 599,36
4.	Всього щорічних витрат з 2-го року	196 079,36	196 079,36
5.	Фінансовий результат за 1 рік, грн.	47 805,44	-97 714,56
6.	Фінансовий результат з 2-го року, грн.	49 805,44	49 805,44
7.	Нарахування на паї за 1 рік (20%), грн.	9 561,09	-19 542,91
8.	Кооперативні виплати за 1 рік (80%), грн.	38 244,36	-78 171,64
9.	Нарахування на паї з 2 року (20%), грн.	9 961,09	9 961,09
10.	Кооперативні виплати з 2 року (80%), грн.	39 844,36	39 844,36
11.	Рентабельність / збитковість за 1 рік, %	24,1	-28,4
12.	Рентабельність з 2 року, %	25,4	25,4
13.	Період окупності проекту, років	4,0	6,9

Проведені розрахунки свідчать, що даний проект буде успішним за умови дотримання технологічних вимог утримання поголів'я кролів та реалізації продукції через успішно налагоджені канали збуту. Так, період окупності даного проекту за рахунок міжнародної фінансової допомоги зменшиться майже на 3 роки. Наведені розрахунки свідчать про те, що даний проект для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є економічно вигідним і рекомендується до впровадження.

На сьогодні завдяки реалізації Проекту «Створення регіонального навчально-практичного Центру розвитку багатофункціональних кооперативів» вже створено 51 кооператив: 7 – із сушіння фруктів, 3 – із вирощування плодово-ягідних культур, решта вирішила зайнятися кролівництвом Кооперативи з вирощування кролів вже знайшли свій ринок збуту – супермаркети Черкас та Києва [3].

Отже, ефективне функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів неможливе без дієвої системи бізнес-планування їх господарської діяльності, особливо при залученні коштів проектів міжнародної технічної допомоги.

**Література:**

1. Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін [Електронний ресурс] / О. Ковальова – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/uk/node/23256>
2. Як розробити бізнес-план багатофункціонального обслуговуючого кооперативу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cba.org.ua/two/images/stories/documents/RED\\_Business\\_Plan\\_Manual\\_UKR.pdf](http://cba.org.ua/two/images/stories/documents/RED_Business_Plan_Manual_UKR.pdf)
3. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Регіональний навчально-практичний центр розвитку багатофункціональних кооперативів в Черкасах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coopcenter.org.ua/pronas/>

**Pavlova M. B.**

Postgraduate

*Lviv University of Trade and Economics, Ukraine*

## **GOODS ASSORTMENT ANALYSIS BASED ON THE MATRIX ABC ANALYSIS**

**Павлова М. Б.**

аспірант

*Львівський торговельно-економічний університет, Україна*

### **АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ З ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЧНОГО ABC – АНАЛІЗУ**

*The article covers the question of optimizing an enterprise assortment on the basis of ABC analysis. The author gives a description of the method, the analysis order, its drawbacks and benefits.*

**Key words:** assortment, ABC analysis, method, goods.

*У статті розглянуто питання оптимізації асортименту підприємства на основі ABC – аналізу. Наводиться опис методу, порядок проведення, переваги та недоліки.*

**Ключові слова:** асортимент, ABC – аналіз, метод, товари.

В умовах сучасного ринку одним з найважливіших чинників, що забезпечують прибутковість діяльності підприємства, є вибір правильної стратегії розвитку залежно від змін зовнішнього середовища. Проблеми з кредитуванням, нестабільність валютної та податкової політики, що викликає брак коштів і неприпустимість необдуманих напрямів їх використання, зобов'язують підприємство якомога ретельніше вибудовувати свою товарну політику. В умовах ринкових відносин саме споживачі визначають для торговельних підприємств перелік тих товарів і послуг, реалізація яких забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності.

Розроблення виваженої асортиментної політики має ґрунтуватися на результатах стратегічного аналізу, в тому числі портфельного аналізу. Для проведення повноцінного аналізу асортименту можна поєднати кілька відомих і універсальних методів, можливих для адаптації до ситуації в конкретних підприємствах. Результати аналізу продуктового портфеля, отримані за різними методами, порівнюються між собою і на підставі отриманої інформації формуються пропозиції щодо змін асортименту. Тому, наразі залишається гострою проблема використання таких методів портфельного аналізу, які б давали можливість оптимізувати асортимент підприємства, задля підвищення його конкурентоспроможності на ринку [3].

Одним з найбільш популярних та ефективних методів аналізу асортименту є ABC-аналіз. Даний метод передбачає визначення для кожної товарної групи її ролі і місця в торгово-технологічному процесі на основі врахування специфічних особливостей товарних груп, а також за ступенем їх важливості для споживачів і дозволяє визначити рейтинг товарів за зазначеними критеріями і виявити ту частину асортименту, яка забезпечує максимальний ефект. В основу цього методу було покладено принцип Парето, який у загальному вигляді звучить так: 20% асортименту товарів приносить вісімдесят відсотків прибутку, і, навпаки, 80% асортименту товарів приносить двадцять відсотків прибутку.

Мета ABC-аналізу полягає у визначенні найбільш прибуткових 20% товарів асортименту. За рахунок цього методу визначаються пріоритетні позиції в асортименті, виділяються «зірки» (група А), «претенденти» (група В) і аутсайтери (група С) та встановлюється базовий асортимент. Результатом ABC-аналізу товарного асортименту є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат [2].

Порядок проведення ABC-аналізу наступний:

1. Визначення мети аналізу (навіщо потрібен цей аналіз?).
2. Визначення дії за підсумками аналізу (що будемо робити з отриманими результатами?).

3. Вибір об'єкта (що будемо аналізувати?). Зазвичай об'єктами ABC-аналізу є товарні групи, товарні категорії або товарні позиції.

4. Визначення параметра (ознаки, за яким буде проводитися аналіз). Кожен з об'єктів аналізу має різні параметри виміру: обсяг продажів як у грошовому, так і в кількісному вираженні, дохід (у грошовому вираженні), товарний запас, оборотність і т.д.

5. Складання рейтингового списку об'єктів за зменшенням значення параметра (угорі розташовуються товари з найбільшою часткою в обороті, внизу - з найменшою).

6. Виділення А, В і С груп. Для цього необхідно:

- розрахувати частку параметра від загальної суми параметрів з накопичувальним підсумком (частка з накопичувальним підсумком вираховується шляхом додавання параметра до суми попередніх параметрів);

- привласнити значення груп обраним об'єктам [2].

ABC-аналіз - метод, що дозволяє класифікувати асортимент чи товарні запаси мережі за ступенем їх важливості шляхом ділення на три категорії.

А - найбільш цінні, які складають 20% - товарних запасів і 80% - продажів. Зазвичай - це товари, які досить давно є у асортименті і добре відомі покупцям. Це товари – лідери, які частіше всього приносять найбільший прибуток фірмі.

В – проміжні (біля 30% - товарних запасів і 15% - продажів); ці товари середнього ступеня важливості, переважно – це супутні товари та товари, які нещодавно введені в асортимент.

С - найменш цінні ( 50% - товарних запасів і 5% - продажів); це найменш важливі товари. Це товари, які можна вивести з асортименту або товари – новинки.

Очевидно, що наявність в асортименті товарних позицій класу «А» необхідно постійно контролювати. По відношенню до товарних позицій класу «В» контроль може бути поточним, а відносно позицій класу «С» - періодичним.

ABC – аналіз можна використовувати, щоб зрозуміти, який з товарів приносить підприємству більше і в обороті, і в прибутку. Здійснивши ABC-аналіз за двома параметрами - по прибутку і по обороту, - можна скласти поєднання цих даних.

Такий аналіз можна проводити на різних рівнях: за товарними групами, за товарними категоріями, за товарними позиціями всередині кожної категорії, за брендами, за постачальниками.

Проведений аналіз за двома параметрами дозволяє виділити наступні групи товарів:

Група АА – це товари, які забезпечують основну частину прибутку та товарообігу, найбільш цінні товари в асортименті. За ними необхідно ретельно стежити, виділяти їм найкраще місце в торговому залі і підтримувати рекламними акціями і заходами. Для ефективного управління цими товарами необхідно ретельно відбирати постачальників, часто проводити інвентаризації та контролювати товарні запаси, постійно слідкувати за конкурентним середовищем та коливанням попиту.

Група АВ та ВА – товари з високими показниками за одним з параметрів – прибутку чи товарообігу та середнім показником за іншим. Для цих груп головне - щоб товар стабільно знаходився в своїй ніші і не знижував показники. Ця товарна група вимагає постійного моніторингу у конкурентів.

Група АС - товари з низьким прибутком, але високим оборотом. На такому товарі не намагаються заробити, тому що саме за ним йде основний потік відвідувачів, головне завдання не знизити темп обороту для того щоб товар не перейшов до групи ВС.

Товари груп АА, АВ, АС – це товари пріоритетних категорій, тобто самі важливі в асортименті. Саме за ними покупці приходять у магазин і саме їх бажають бачити у максимально представленій кількості.

Група ВВ - товари, які мають середні показники за обома параметрами. По них можна усе залишити як є або займатися ними в останню чергу.

Група ВС – малоприбуткові товари, але вони мають середній рівень оборотності. Щоб не допустити потрапляння цих товарів в групу СС, необхідно збільшувати прибутковість по

ним - можливо, надавши цим товарам більш високий статус в очах клієнта або зобов'язавши продавців детально роз'яснювати переваги товару. Просте підвищення ціни без додаткових заходів з просування призведе тільки до втрати оборотів.

Товари груп ВА, ВВ, ВС – це товари базових категорій, яким надається найбільша перевага, і які формують постійну конкурентоспроможну споживчу цінність для цільового покупця.

СА - товари з низьким оборотом, але високою прибутковістю. Це можуть бути нові товари, унікальні або рідкісні товари, ексклюзивні або колекційні предмети. Для збільшення обсягу продажів таких товарів розробляється спеціальна рекламна компанія, організовується консультація споживачів.

Групи СВ – товари, з невисоким оборотом, але середнім рівнем прибутку. Для них можливо передбачити акції зі збільшення обсягу продажів за рахунок надання товару нових привабливих властивостей в очах покупців, за допомогою додаткової викладки в зонах основного купівельного потоку та надання кращого місця на полиці. Для товарів цієї групи необхідно забезпечити належний рівень контролю, щоб дані товари не потрапили у групу СС.

Група СС – всі товарні позиції, які не мають суттєвого впливу ні на товарообіг, ні на прибуток. Вони є аутсайдерами і за прибутком, і за оборотом. Але перш ніж ці товари будуть вилучені з асортименту, необхідно ретельно проаналізувати, яку роль вони відіграють у загальному асортименті і чому вони показують такі результати. Можливо, справа в поганому викладанні товарів або неправильній ціні, можливо, ці товари служать для залучення клієнтів в магазин. Так чи інакше, їх вилучення може привести до загального зниження результатів [4].

Товари груп СА, СВ, СС – це товари зручних категорій, які являються переважно допоміжними або супутніми.

С1С1 - цієї групи може і не бути. Це товари, що приносять менше 1% в обороті і прибутку. Це баласт, який підлягає ретельному аналізу, перш ніж буде прийнято рішення про його ліквідацію. Якщо такий товар присутній в асортименті і частка його за кількістю найменувань в асортименті перевищує 5%, то варто зайнятися оптимізацією асортименту у цій групі.

Застосування АВС- аналізу в управлінні асортиментом підприємства обумовлене низкою переваг: простота розрахунку та застосування аналізу, що не вимагає великих капіталовкладень; широкий спектр сфер застосування: оцінка клієнтів, асортименту, сегментів діяльності, запасів товарів; теоретична модель АВС-аналізу дає змогу розраховувати та аналізувати значну кількість параметрів, що характеризують об'єкти досліджень; можливість графічного або матричного представлення результатів; гнучкість застосування, можливість використання на різних рівнях управління.

При значній кількості переваг існують обмеження в застосуванні АВС-аналізу:

1. АВС-аналіз не дозволяє оцінювати сезонні коливання продажів;
2. АВС-аналіз за товарними позиціями не працює там, де відбувається щомісячне оновлення асортименту;
3. АВС-аналіз може давати неправильні результати, якщо даних для аналізу мало - статистика менше трьох місяців не дозволяє дати об'єктивну оцінку внеску товарів у результат компанії;
4. АВС-аналіз буде неправильним там, де облік товарів ведеться з постійними змінами в товарній номенклатурі - наприклад, один і той же товар оприбутковується під різними кодами або найменуваннями;
5. АВС-аналіз буде непотрібним, якщо товарна номенклатура складається з малого числа позицій - менше 10-ти, наприклад. У такому випадку оцінювати внесок кожного товару можна буде і без застосування математичних методів [1].

## Література:

1. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC-анализа и XYZ-анализа. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://zakup.vl.ru/files/avs\\_i\\_huz\\_analizi.pdf](http://zakup.vl.ru/files/avs_i_huz_analizi.pdf).
2. Гончар Л.А. Структурування асортименту підприємства зо його аналізом / Л.А. Гончар // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи», 2013. – №1.
3. Скригун Н.П. Використання портфельного і однопродуктового аналізу для розробки асортиментної політики / Н.П. Скригун, В.А. Стеценко, Л.В. Капінус // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 4(119). – С. 1-8.
4. Чукурна О.П. Особливості використання ABC-аналізу на підприємствах роздрібної торгівлі України / О.П. Чукурна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 40. – С. 200–207.

**Semenov K.L.**

Postgraduate Student

*Khmelnytsky National University, Ukraine*

## **ASPECTS OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES MARKETING-LOGISTIC PROVISION**

**Семенов К.Л.**

аспірант

*Хмельницький національний університет, Україна*

## **АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

*The article deals with the issues concerning the problem of the effectiveness of enterprises marketing-logistics provision; the need of its support by means of all kinds of resources (material and non-material, financial, information) is substantiated; the system of the main components contributing to the complex functioning of the enterprises marketing-logistics provision is suggested.*

**Key words:** *marketing-logistic provision, synergy, enterprise*

*У статті розглядаються питання, пов'язані з проблематикою дієвості маркетинг-логістичного забезпечення підприємства; аргументовано потребу його підтримки сукупністю всіх видів ресурсів (матеріальних, нематеріальних, фінансових, інформаційних) та запропоновано систему основних компонент, що комплексно сприяють функціонуванню маркетинг-логістичного забезпечення підприємства*

**Ключові слова:** *маркетинг-логістичне забезпечення, синергія, підприємство*

Дієвість маркетинг-логістичного забезпечення підприємств доцільно сприймати як особливу форма його результативності, що вимірюється конкретною участю такого забезпечення в розв'язанні господарчих, соціально-економічних, культурних та інших завдань підприємства й сукупністю ухвалених напрямів підвищення його ефективної роботи. Дієвість передбачає створення таких умов, за яких маркетинг-логістичне забезпечення може активно впливати на господарську діяльність, чого можна досягнути завдяки використанню отриманих результатів на практиці для підвищення ефективності діяльності підприємства.

В роботах зарубіжних і вітчизняних вчених, як: М. Крістофера, Х. Пека, Ф. Котлера, Л. Балабанової, М. Войнаренко, С. Ковальчук, Є. Крикавського, М. Окландера, І. Решетнікової, О. Тридіда, Н. Тюріної, Н. Чухрай та інших розглядалися переважно теоретичні та практичні засади маркетинг-логістичного управління. Водночас, набувають актуальності питання посилення дієвості (віддачі, результативності) формування та запровадження маркетинг-логістичного забезпечення підприємств як чинника підвищення ефективності їх виробничо-комерційної діяльності.

Метою статті є розгляд теоретичних положень сутності маркетинг-логістичного забезпечення для обґрунтування необхідності та розробки напрямів його підтримки сукупністю всіх видів ресурсів підприємства.

Термін «маркетинг-логістичне забезпечення», хоча і вживається дослідниками та фахівцями в різних контекстах при описі маркетингової й логістичної діяльності, але не можна стверджувати, що він несе цілком певний, узгоджений зміст, який сприймається всіма однаково. Виключенням є чіткі існуючі визначення введеного в науковий обіг терміну «маркетинг-логістичне забезпечення діяльності підприємства», які мають місце за

авторським підходом С. В. Ковальчук [1] та З. М. Андрушкевич [2].

За дослідженнями С.В. Ковальчук, під маркетинг-логістичним забезпеченням діяльності підприємства пропонується розуміти створення та здійснення умов, які гарантують ефективну взаємодію комплексів маркетингу та логістики при допомозі визначених організаційних структур для забезпечення ефективної роботи підприємства [1]. В свою чергу, в роботі З. Андрушкевич «маркетинг-логістичне забезпечення діяльності підприємства» визначається як створення умов та здійснення заходів, що гарантують ефективну взаємодію комплексів маркетингу та логістики задля створення та надання цінності для споживачів та підвищення ефективності роботи підприємства. Місце і роль маркетинг-логістичного забезпечення у досягненні ефективної діяльності підприємства, на думку вказаного автора, проявляється у створенні та наданні підвищеної цінності для споживачів: кращій якості товарів (послуг), нижчих витратах на виробництво та розподіл продукції, а відповідно і нижчій ціні та кращому обслуговуванні споживачів, ніж конкуренти [2].

Таким чином, обидві дефініції маркетинг-логістичного забезпечення трактуються вказаними авторами в основному змісті у якості створення і здійснення умов, що гарантують ефективну взаємодію комплексів маркетингу і логістики для забезпечення ефективної роботи підприємства, вирізняючись у першому формулюванні вказівкою способу досягнення, а саме: «за допомогою певних організаційних структур» [1], у другому – додатковим спрямуванням, як-то: «задля створення та надання цінності для споживачів» [2].

Таке розкриття маркетинг-логістичного забезпечення, на наш погляд, носить сутнісний опис вказаної категорії та містить основні її характеристики щодо бажаного результативного впливу на діяльність підприємства, вказуючи на ефективну взаємодію комплексів маркетингу і логістики як запоруку у досягненні ефективної діяльності підприємства. Разом з тим, наведенні визначення не вичерпують усього глибинного змісту маркетинг-логістичного забезпечення підприємств, зокрема, не розкривають усіх умов для його дієвості.

Часто дослідники, говорячи про маркетинг-логістичне забезпечення, надають йому частковий, суб'єктивний, вторинний або додатковий сенс. Так, існує думка, що маркетинг-логістичне забезпечення – це інтегральний інструмент менеджменту, що сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного (з точки зору зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів до якості продуктів і послуг) управління матеріальними і сервісними потоками, а також супутніми їм потоками інформації та фінансових коштів [3]. Таке визначення, характеризуючи додатковий зміст маркетинг-логістичного забезпечення як інструменту менеджменту, не несе самостійного навантаження та виконує лише одну функцію – сприяння досягненню певних цілей організації бізнесу.

В цілому ж, для виявлення варіантів змістовного наповнення терміну «маркетинг-логістичне забезпечення» вважаємо доцільним звернутися до етимології і наукового тлумачення терміна «забезпечення», тим більше, зважаючи на позитивний досвід такого підходу щодо сутності маркетингового забезпечення науковцями [4; 5]. Останні в такий спосіб переконалися, що це поняття є об'ємним, універсальним і здатним до ефективного застосування, що доводить раціональність поширення вказаного підходу й на розгляд питання підвищення дієвості маркетинг-логічного забезпечення, відзначивши можливі варіанти трактування, наповнення та використання терміну.

За тлумачним словником [6] можна пересвідчитися, що «забезпечити кого-, що-небудь чим-небудь» – значить «забезпечити чимось в потрібній кількості», «надати достатні матеріальні засоби», коли в якості асоційованих понять проглядається економічна категорія постачання, властива маркетингу відносин, а в наданні достатніх матеріальних засобів можна углядіти прямий вихід в сучасну логістичну науку. Особливо важливим з позицій підвищення дієвості маркетинг-логістичного забезпечення набирає операціональний сенс поняття, що розкривається в такому значенні: «забезпечити – зробити цілком можливим,



дійсним, реально виконаним».

У іншому словнику [7] з терміном «забезпечення» пов'язується ідея того, що «забезпечує збереження, виконання чого-небудь, служить запорукою, гарантією чого-небудь», що викликає пряму асоціацію з вище наведеними визначеннями маркетинг-логістичного забезпечення щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

Ґрунтуючись на змістовному розгляді терміну «забезпечення», можна вважати цілком природною спробу дати визначення і похідному від нього терміну «маркетинг-логістичне забезпечення», виходячи з принципу аналогій. Якщо розглядати маркетинг-логістику як складову філософії бізнесу та підприємництва, то головне значення в маркетинг-логістичному забезпеченні належатиме науково-методологічному знанню, основу якого становить концептуально-теоретичне учення, що обґрунтовує роль маркетинг-логістики в системі суспільно значущих обмінних відносин, дає йому соціальну направленість і наділяє маркетинг-логістику відповідною місією в сфері соціально-економічних і політичних ініціатив.

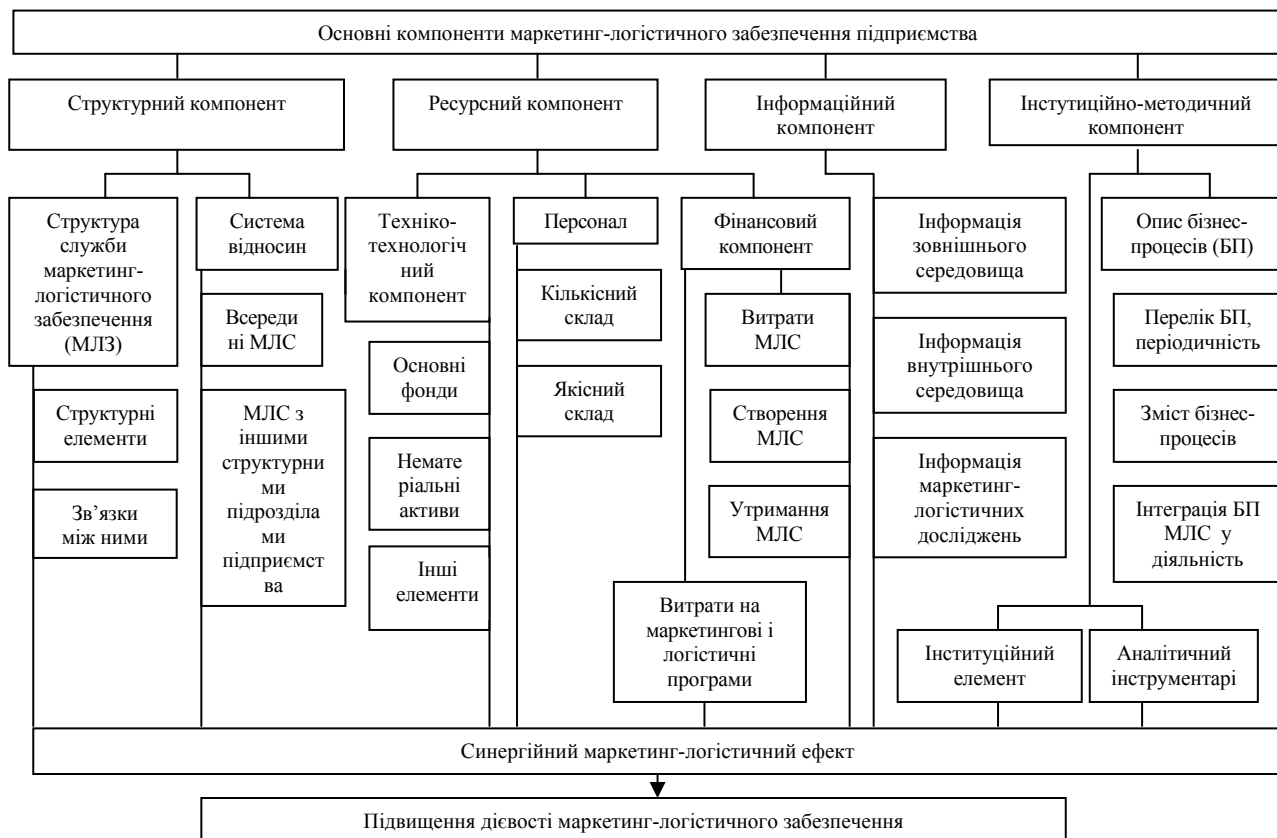
Маркетинг-логістика, що є базою управлінської діяльності підприємства, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства та задоволення все зростаючих потреб споживачів шляхом впровадження концепції маркетинг-логістичного управління [1; 8], включає до складу такі види забезпечень як правове, фінансове, інформаційне, інтелектуальне (зокрема різного роду концептуально-технологічні інновації та ноу-хау в області практичного управління). Відповідно, якщо уявляти маркетинг-логістику переважно в операціональному плані, тобто як систему дій або операцій, то серед складових маркетинг-логістичного забезпечення переважають такі його форми, як інформаційне, техніко-технологічне, методичне, організаційне, економетричне (забезпечує адекватність вимірювань маркетингових та логістичних показників, параметрів, характеристик, ефектів), програмно-алгоритмічне, математичне, лінгвістичне, мережеве та інші види забезпечень.

Разом з тим, розгляду підлягає структура та змістова частина маркетинг-логістичного забезпечення. Тут вважаємо важливим відмітити потребу розширення компонентів досягнення маркетинг-логістичного забезпечення відносно того, що передбачається у його визначенні, а саме: «за допомогою певних організаційних структур» [1]. Разом з тим, навіть якщо за організаційною структурою підприємства певна служба, призначена для формування маркетинг-логістичного забезпечення, складається з одного працівника, то йому потрібне робоче місце, мінімальне обладнання (в основному офісна техніка), слід залучати й нематеріальні активи, як от спеціалізоване програмне забезпечення тощо, а також потрібні відповідні фінансові, інформаційні та інші ресурси.

Орієнтуючись на найбільш загальну точку зору на структуру і змістовну частину маркетингового забезпечення [4; 5], можна, в свою чергу, вважати, що маркетинг-логістичне забезпечення являє собою сукупність всіх видів ресурсів (матеріальних, нематеріальних, фінансових та інших), що гарантують ефективну взаємодію комплексів маркетингу та логістики задля підвищення ефективності роботи підприємства, комплексно забезпечують підтримку адекватності системи та процесів маркетингу та логістики. Маркетинг-логістичне забезпечення необхідне для якісного та безперебійного функціонування процесу розробки і прийняття рішень у мережі взаємовідносин бізнес-структур, які залучені в процеси обміну товарами і послугами на комерційній чи некомерційній основі. Для виконання властивих функцій та покладених задач, система маркетинг-логістичного забезпечення має опиратися на ряд підсистем, основними з яких є підсистеми інформаційного, організаційного, правового, економічного, технічного, програмного, математичного, соціального забезпечення.

Основні компоненти, що забезпечують функціонування маркетинг-логістичного забезпечення підприємства, наведені на рис. 1.

Як відмічалось, основою маркетинг-логістичного забезпечення підприємства є певна організаційна структура, якій надамо умовну назву маркетинг-логістичної служби.



**Рис. 1. Система сприяння дієвості маркетинг-логістичного забезпечення підприємства**

За цією умовною назвою, у залежності від організаційно-правової форми, характеру господарської діяльності, обсягу виробництва і чисельності працівників на підприємстві, маркетинг-логістичним забезпеченням може займатися як самостійний структурний підрозділ підприємства, що виконує визначені функції в системі його управління, так і відділ маркетингу або маркетинговий підрозділ чи відділ логістики. У складі структурного компонента виділяється, власне, структура маркетинг-логістичної служби (МЛЗ) та окремо система відносин в ній. Обсяг та структура маркетинг-логістичної служби визначаються стосовно обсягів та до специфіки діяльності конкретного підприємства. Можливе також виконання маркетинг-логістичних послуг силами компанії-аутсорсера. Доцільно створювати такий тип організаційної структури маркетинг-логістичної служби чи відділів маркетингу та логістики, який би забезпечував виконання усіх маркетингових та логістичних функцій з найбільшим економічним ефектом.

До складу ресурсного забезпечення входять: матеріальні та нематеріальні активи, що обслуговуватимуть маркетинг-логістичну службу і відповідні бізнес-процеси; персонал, який є мало не основним фактором ефективності функціонування системи маркетинг-логістичного забезпечення підприємства відповідно до кількісних (кількості фахівців для конкретної організаційної структури) та якісних (необхідного рівень кваліфікації фахівців) вимог; фінансові ресурси у складі: разових витрат для формування системи маркетинг-логістичного забезпечення діяльності підприємства, поточних витрат на маркетинг-логістичну діяльність (витрат на утримання маркетинг-логістичної служби, витрат на окремі маркетингові та логістичні програми).

Інформаційний компонент за умови його вірної реалізації є ледь не вирішальним фактором дієвості маркетинг-логістичного забезпечення підприємства, відображаючи специфіку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та спрямування маркетинг-логістичних досліджень. До елементів інформаційного компоненту маркетинг-логістичного забезпечення можна віднести: склад інформації, тобто перелік інформаційних одиниць і їх сукупностей, необхідних для вирішення завдань взаємодії бізнес-суб'єктів; структуру інформації і закономірності її перетворення, тобто правила побудови показників,

документів, правила агрегації і декомпозиції інформаційних одиниць, їх перетворення; характеристики руху інформації, тобто кількісні оцінки потоків інформації, визначення маршрутів руху документів, побудова схем документообігу, визначення тимчасових характеристик функціонування джерел інформації, отримання первинних даних і їх реєстрацію, визначення тривалості та порядку їх зберігання, переоцінки і поновлення; характеристики якості інформації, тобто систему оцінок корисності, значущості, повноти, своєчасності, достовірності, надійності і т. п.; способи перетворення інформації, тобто методи відбору, доставки, розподілу інформації, методики розрахунку показників маркетинг-логістичного забезпечення, схеми забезпечення інформацією структурних підрозділів системи управління, методи і способи підготовки оперативних даних для вирішення завдань маркетинг-логістичного забезпечення.

Сутнісне наповнення маркетинг-логістичного забезпечення підприємства визначає інституційно-методичний компонент. У його структурі виділяються: інституційна складова, опис бізнес-процесів, аналітичний інструментарій. Інституційний компонент полягає в розумінні маркетинг-логістики як системи з багатьма елементами, що взаємодіють один з одним та з елементами зовнішніх систем. Опис бізнес-процесів визначає перелік та зміст операцій, які у сукупності складають маркетингову та логістичну діяльність підприємства. Аналітичний інструментарій описує усі аналітичні процедури, що обслуговують маркетинг-логістичну діяльність підприємства, відповідно до наявного переліку бізнес-процесів.

Поєднання компонентів маркетинг-логістичної системи із інтеграцією її до загальної системи управління підприємством дає можливість отримати синергійний маркетинг-логістичний ефект в управлінні підприємством і це узгоджується із його стратегічними цілями [2; 8].

Організація маркетинг-логістичного забезпечення відповідно до виділених базових компонентів дозволить підвищити його дієвість для будь-якого підприємства із врахуванням специфіки діяльності.

### **Література:**

1. Ковальчук С. В. Исследование состояния маркетинг-логистического обеспечения деятельности машиностроительных предприятий / С. В. Ковальчук // Сборник научных статей преподавателей и аспирантов с иностранным участием / под ред. В. Т. Денисова. – Саратов : ИЦ «Наука», 2012. – С. 52–56.
2. Андрушкевич З.М. Маркетинг-логістичне забезпечення діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.04 / З.М. Андрушкевич. – Хмельницький, 2011. – 20 с.
3. Огороднік О. Поняття маркетинг-логістичне забезпечення підприємства [Електронний ресурс] / О. Огороднік // Режим доступу: <http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2016/03/Ogorodnik2>
4. Титаренко В.Н. Маркетинговое обеспечение предприятия / В.Н. Титаренко, А.Г. Будрин // Проблемы современной экономики. – № (41). – 2012. – С. 208-211.
5. Новикова І.В. Маркетингове забезпечення діяльності підприємств телекомунікацій / І. В. Новикова // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 61-64.
6. Словник української мови: в 11 т. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1972. – Т.3. – С.18.
7. Словарь української мови / Упор. з дод. влас. матеріалу Б. Грінченко : в 4-х т. – К. : Вид-во Академії наук Української РСР, 1958. – Т.2. – С.4.
8. Тюріна Н.М. Маркетинг-логістична концепція управління підприємством / Н. М Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – № 2. – 2011. – С. 43-46.

**Shevchenko I.Yu.**

PhD in Economics

*Kharkov National Automobile and Highway University, Kharkov, Ukraine*

## **METHODOLOGICAL BASES OF THE FORECASTING OF DEMAND FOR TRUCKS AND BUSES AT THE MACRO LEVEL**

**Шевченко І.Ю.**

кандидат економічних наук

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет, м. Харків, Україна*

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ВАНТАЖНІ АВТОМОБІЛІ ТА АВТОБУСИ НА МАКРОРІВНІ

*У статті здійснено огляд основних методів прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси на основі визначення перспективної потреби національної економіки в перевезенні вантажів і пасажирів автомобільним транспортом. Надано характеристику методу аналогії, методу питомих ваг, методу розрахунку обсягу перевезень вантажів і пасажирів автомобільним транспортом за непрямими нормативами, методу розрахунку обсягу перевезень вантажів і пасажирів автомобільним транспортом за перевізними коефіцієнтами (експертні методи), нормативному методу, методу екстраполяції, кореляційним методам, методу прямого розрахунку обсягу перевезення вантажів або вантажообігу автомобільного транспорту, балансовому методу розрахунку обсягу перевезення вантажів або вантажообігу автомобільного транспорту (регулярні методи).*

**Ключові слова:** вантажні автомобілі, автобуси, автомобільний транспорт, ринок автомобілів

*In the article, the overview of the main methods of demand forecasting for trucks and buses by identifying the prospective needs of the national economy in the carriage of goods and passengers by the road transport is provided. The method of analogy, the method of the specific weights, the method of calculation of the carriage of goods and passengers by the road transport by the indirect norms, the method of calculation of the carriage of goods and passengers by the road transport by the shipping coefficients (expert methods), the normative method, the extrapolation method, the correlation methods, the method of the direct calculation of the carriage of goods or cargo turnover by the road transport, the balance method of calculation of the carriage of goods or cargo turnover by the road transport (regular methods) were characterized.*

**Keywords:** trucks, buses, road transport, automobile market

Тісний взаємозв'язок транспортної та економічної систем обумовив розробку великої кількості методів прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси й, у першу чергу, на основі визначення перспективної потреби національної економіки в перевезенні вантажів і пасажирів автомобільним транспортом.

Метою статті є огляд основних методів прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси на макрорівні.

Реалізуючи найбільш загальний підхід, усі наявні методи прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси на основі визначення перспективної потреби національної економіки в перевезенні вантажів і пасажирів автомобільним транспортом можна розподілити на експертні (евристичні – ті, що базуються на використанні особистого професійного досвіду групи спеціалістів [1]) та регулярні (ті, що засновані на гіпотезі про наявність об'єктивного взаємозв'язку між параметрами економічної системи та характеристиками транспортного комплексу [2]).

Регулярні методи застосовуються на основі сформованих гіпотез, використовують достовірну статистичну інформацію та математичний апарат для отримання кількісних оцінок.

Тоді як використання експертних методів доповнює результати, отримані на основі регулярних методик, або ж їх окреме використання є виправданим у випадках, коли регулярні методики не дозволяють урахувати тих чи інших кількісних змін.

Іншою ознакою, за якою можуть бути класифіковані методи прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси, є глибина прогнозу (тривалість прогнозного періоду). За цією ознакою зазвичай виділяють: власне методи прогнозування (довгострокового, середньострокового та коротко-строкового); методи поточного планування; методи оперативного оцінювання.

У разі коли прогнозування попиту на вантажні автомобілі та автобуси здійснюється через ідентифікацію перспективної потреби в перевезеннях вантажів і пасажирів автомобільним транспортом, методи класифікуються за складом характеристик, що оцінюються, а саме: 1) методи, що оцінюють обсяги формування вантажопотоку та/або пасажиропотоку окремих відправників, в економічних районах чи галузях; 2) методи, що оцінюють структуру вантажопотоку та/або пасажиропотоку; 3) методи, що оцінюють транспортні взаємозв'язки з кількісними характеристиками та дозволяють побудувати схеми вантажопотоків і/або пасажиропотоків; 4) методи, що дозволяють визначити частку різних

видів транспорту в забезпеченні сумарної транспортної потреби в економічних районах чи галузях; 5) методи, що забезпечують одночасне отримання різних характеристик.

Нарешті методи визначення транспортних потреб на макrorівні можуть бути класифіковані за власне методичною ознакою, тобто за логікою, на основі якої обґрунтовано застосування того чи іншого методу.

Найбільш простим є метод аналогії. Даний метод застосовується для попередньої оцінки очікуваного рівня вантажообігу та/або пасажирообороту (та, відповідно, прогнозного попиту на вантажні автомобілі та/або автобуси) в зоні дії окремої транспортної системи з урахуванням досвіду функціонування аналогічних систем.

Близьким до методу аналогії є метод питомих ваг, який дозволяє оцінити очікувану частку сукупного обсягу вантажообігу та/або пасажирообороту, що приходить на той чи інший вид транспорту. Застосування методу засновано на аналізі статистичних даних. На основі розрахованого перспективного обсягу перевезень одним з видів транспорту за встановленими питомими вагами визначаються відповідні значення перспективного обсягу перевезень за всіма іншими видами транспорту. Як і метод аналогії, метод питомих ваг з огляду на невисоку точність отримуваних результатів доцільно застосовувати лише для попередніх оцінок.

Метод розрахунку обсягу перевезень за непрямыми нормативами заснований на гіпотезі про наявність об'єктивного взаємозв'язку між найбільш загальними характеристиками національної економіки (як-от чисельність населення, обсяг промислової та сільськогосподарської продукції, роздрібний товарооборот тощо) та об'єктом формування вантажопотоку та/або пасажиропотоку. До умовних недоліків цього методу можна віднести значну традиційну диференціацію даних нормативів у регіональному розрізі.

Метод визначення обсягів перевезення вантажів і пасажирів автомобільним транспортом за допомогою системи перевізних коефіцієнтів заснований на гіпотезі про достатньо стабільне значення відношення обсягу перевезень вантажів і пасажирів до обсягу виробництва продукції та чисельності населення відповідно. Точність отримуваних даних є невисокою з огляду на неповноту наявних статистичних даних, значну традиційну диференціацію перевізних коефіцієнтів у регіональному розрізі та той факт, що розвиток економіки сам по собі об'єктивно призводить до динамічності значень перевізних коефіцієнтів.

Перераховані методи з огляду на невисоку точність отримуваних результатів застосовуються, як правило, на етапі попередньої оцінки при вирішенні завдань перспективного розвитку регіонів. Не дивлячись на використання певних кількісних показників, приведені методи можуть бути в більшій мірі охарактеризовані як експертні, так як отримувані дані значно залежать від адекватного вибору об'єкту аналогії, статистичної бази тощо, тобто від кваліфікації експерта. Спільною перевагою вище охарактеризованих методів є простота та можливість отримання досить швидких оцінок.

Одним з найбільш простих і широко використовуваних регулярних методів є нормативний метод, що заснований на розрахунку за статистичними даними попередніх періодів нормативу обсягу перевезень вантажів/пасажирів чи вантажообігу/пасажирообороту на одиницю вартості товарної продукції. Метод є достатньо простим і універсальним, утім не забезпечує точності здійснюваних розрахунків.

Значну частину регулярних методів складають методи, засновані на пошуку аналітичних залежностей між параметрами економічних об'єктів і обсягами перевезення вантажів/пасажирів. Найпростішим з таких методів є метод екстраполяції, що базується на визначенні виду функції, котра описує зміну обсягу перевезень вантажів/пасажирів автомобільним транспортом чи вантажообігу/пасажирообороту за періодами за допомогою статистичних даних і використовується для ідентифікації значення величини відповідної змінної в майбутньому. На даний момент розроблено та застосовується безліч варіантів прямої екстраполяції для вирішення завдання визначення транспортних потреб на різних

рівнях планування. При цьому найбільш прийнятним періодом прогнозування є строк від одного до трьох років.

Разом з методом екстраполяції отримали розповсюдження методи, засновані на побудові кореляційних моделей. Як правило, такі моделі зв'язують один (однофакторні моделі) або декілька (багатофакторні моделі) параметрів економічного об'єкту з обсягом перевезень вантажів і/або пасажирів чи вантажообігом/пасажирооборотом автомобільним транспортом. У більшості випадків залежність знаходиться у вигляді лінійної регресії.

Перевагою багатофакторних моделей є можливість оцінки впливу окремих елементів параметрів автотранспортного об'єкту на рівень виникаючих транспортних потреб, тобто кількісна інтерпретація отримуваних результатів. Раціональна глибина прогнозу, що забезпечується багатофакторними моделями, складає 3-5 років.

Спільним недоліком екстраполяційних і кореляційних методів є неможливість прогнозування впливу якісних параметрів на величину транспортних потреб у майбутньому.

Якщо всі з вищеперерахованих методів мають пасивний характер, лише прогнозуючи більш-менш точну величину транспортних потреб, то використання методу прямого розрахунку та балансового методу зазвичай передбачає раціоналізацію вантажопотоків і обґрунтування розподілення обсягу перевезень вантажів між різними видами транспорту, тобто активно впливає на формування та задоволення транспортних потреб.

Інформаційною основою методу прямого розрахунку є планові показники роботи підприємств автомобільного транспорту або прогнозні дані щодо обсягу перевезення вантажів.

При цьому встановлюються взаємозв'язки між обсягами виготовленої продукції та необхідними обсягами перевезення сировини, матеріалів, комплектувальних виробів, готової продукції тощо. Якщо розглядається не промислове підприємство, а, наприклад, підприємство торгівлі чи постачання, то об'єктом аналізу можуть виступати технології складування, проміжної переробки товарів і їх доставки покупцям.

Результатом застосування методу прямого розрахунку є отримання як кількісного, так і якісного виразу транспортних потреб. Даний метод доцільно застосовувати для підприємств, що спеціалізуються на виготовленні продукції стабільної номенклатури.

Метод прямого розрахунку забезпечує отримання досить точних результатів. Найбільш раціональним є використання даного методу при розробці річного плану – здійсненню поточного планування.

Разом з тим до недоліків методу прямого розрахунку слід віднести високу трудомісткість і практичну неможливість застосування для прогнозування обсягів перевезення пасажирів і пасажирообороту автомобільного транспорту.

Балансовий метод застосовується на рівні економічних районів. Розробка транспортного балансу регіону заснована на попередній побудові балансів за основними видами ресурсів, тобто здійснюється прив'язка виробництва та споживання певних ресурсів з урахуванням як внутрішньорегіональних потреб, так зовнішньоекономічних зв'язків.

Далі здійснюється раціональне закріплення споживачів за отримувачами вантажів, побудова раціональних вантажопотоків і їх розподілення між видами транспорту.

При наявності достовірних даних балансовий метод дає можливість з достатньою точністю визначити як кількісні, так і якісні характеристики транспортних потреб в окремих регіонах.

Основним недоліком балансового методу є висока трудомісткість і практична неможливість застосування для прогнозування обсягів перевезення пасажирів і пасажирообороту автомобільного транспорту.

Поруч з вище описаними методами нині існує безліч комбінованих методик, що дозволяє компенсувати недоліки одних методів за рахунок переваг інших методів.

Намагання підвищити точність ідентифікації транспортних потреб і збільшити кількість отримуваної інформації призвело до появи ідеї створення прогнозних систем,

використання яких засновано на реалізації принципів комплексності, неперервності і варіативності прогнозів транспортних потреб.

Комплексність прогнозу означає, що він має давати передбачення змін усіх основних параметрів досліджуваного об'єкту в їх взаємозв'язку. Комплексний прогноз може бути змістовно інтерпретовано, тобто можливе розширення та корегування комплексного прогнозу на основі думок експертів.

Неперервність прогнозування означає постійне оновлення бази даних, на основі яких формується прогноз, з урахуванням змін в економічній системі.

Варіативність прогнозування передбачає як паралельне застосування різних методів визначення перспективного попиту на вантажні автомобілі та автобуси, так і розробку прогнозів з використанням сценарного підходу.

Перспективу подальших досліджень становить розробка прогнозної системи високої точності для прогнозування перспективного попиту на вантажні автомобілі та автобуси на макrorівні шляхом часткового синтезу окремих елементів і доопрацювання охарактеризованих в даній статті методів.

### **Література:**

1. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
2. Литвинова О.Б. Використання інформаційних технологій у прогнозуванні економічних показників методом гармонічного аналізу (Фур'є – апроксимація) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32861/1/305-312%20Литвинова%20ОБ.pdf>. – Заголовок з екрану.

## 15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

**Vasylenko I.A.**

Candidate of Pedagogical Sciences  
*Cherkasy Medical Academy, Ukraine*

### GOALS AND OBJECTIVES OF MATHEMATICS PREPARATION OF SECONDARY SCHOOL PUPILS IN TERMS OF EXTRA-CURRICULAR ACTIVITY IN MATHEMATICS

**Василенко І.О.**

кандидат педагогічних наук  
*Черкаська медична академія, Україна*

### ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ МАТЕМАТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ УЧНІВ ОСНОВНОЇ ШКОЛИ В УМОВАХ ПОЗАУРОЧНОЇ РОБОТИ З МАТЕМАТИКИ

*The paper focuses on the goals and objectives of Mathematics preparation of secondary school pupils in terms of extra-curricular activity in Mathematics.*

**Key words:** *extra-curricular activity in Mathematics, Mathematics preparation, cognitive interest.*

*У публікації висвітлено цілі та завдання математичної підготовки учнів основної школи в умовах позаурочної роботи з математики.*

**Ключові слова:** *позаурочна робота з математики, математична підготовка, пізнавальний інтерес.*

Позаурочна робота з математики є органічним складником навчально-виховного процесу в школі та має потужний потенціал для розв'язання проблеми формування пізнавального інтересу школярів до математики. Навчально-пізнавальна діяльність учнів у позаурочний час сприяє усвідомленню тісних зв'язків науки математики з різними сферами життєдіяльності людини. Основні завдання позаурочної роботи з математики, що спрямована на формування пізнавального інтересу учнів, подано в [1].

Позаурочна робота з математики сприяє формуванню ключових компетентностей учнів (Н. Бібік, Л. Ващенко, О. Локшини, О. Овчарук, Л. Парашенко, О. Пометун, О. Савченко, С. Трубачева та ін. [4]), тому традиційні завдання позаурочної роботи пропонуємо доповнити такими:

- інтегрувати особистісні якості тих, хто навчається, зі змістовою і процесуальною основою учіння, для якої характерна розвинена навчальна діяльність (навчальна компетентність);

- передбачити формування здатності жити в соціумі, зважати на інтереси й потреби різних груп, дотримуватися соціальних норм і правил, співпрацювати з різним партнерами (соціальна компетентність);

- сформувати уявлення про математику як частину загальнолюдської культури, що стосується сфери розвитку культури особистості та суспільства в різних аспектах (загальнокультурна компетентність);

- спрямувати учнів на збереження фізичного, соціального, психічного й духовного здоров'я (здоров'язберезувальна компетентність);

- навчити школярів орієнтуватися в інформаційному просторі, володіти й оперувати інформацією відповідно до потреб ринку праці за допомогою інформаційних і комунікаційних технологій (інформаційна компетентність);

- акумулювати здатності школярів у сфері суспільно-політичного життя в Україні, захисту власних прав і свобод, виконання громадських обов'язків (громадянська компетентність).

У роботі [2] диференційовано основні форми позаурочної роботи з математики для різних етапів навчання в основній школі: гуртка й факультативних курсів для 5–6 класів, факультативних курсів для 7–9 класів, логіко-математичних факультативних курсів для 5–9 класів, курсів за вибором для 8–9 класів. Варто більш докладно виокремити і схарактеризувати цілі й завдання тих форм позаурочної роботи з математики, що спрямовані



на формування пізнавального інтересу школярів, а саме: гуртків, факультативів і курсів за вибором.

Зміст програми гуртків органічно пов'язаний зі змістом основного навчального матеріалу шкільного курсу математики та водночас має самостійний характер.

*Мета роботи математичного гуртка* (за Л. Громко [3]): 1) формувати в школярів стійкий інтерес до математики та досягати диференціації під час вивчення предмета; 2) розвивати математичні здібності учнів, їхнє мислення (образне, логічне, комбінаторне тощо); 3) удосконалювати навички самостійної роботи з математичною літературою, уміння використовувати комп'ютерні навчальні програми; 4) поглиблювати й розширювати знання учнів стосовно понять, фактів, способів діяльності, які були отримані під час вивчення програмового матеріалу, забезпечити міцне і свідоме їх засвоєння, спроможність застосовувати в життєдіяльності; 5) сформувати вміння розв'язувати ускладнені та нестандартні задачі, засвоїти фундаментальні ідеї й методи математики.

Метою організації й проведення факультативних занять із математики є: 1) поглиблення та розширення знань учнів, що здобуті під час вивчення шкільного курсу математики; 2) формування в учнів уявлення про математику як форму опису та метод пізнання дійсності, розуміння ролі математики й методу математичного моделювання в сучасному житті; 3) озброєння учнів достатнім обсягом математичних знань і вмінь, необхідних для прийняття та усвідомлення навколишньої дійсності.

Основні завдання факультативів: 1) формувати стійкий інтерес учнів до математики; 2) виявляти й розвивати математичні здібності учнів; 3) формувати вміння розв'язувати задачі на кмітливість; 4) розширювати та поглиблювати міжпредметні зв'язки; 5) підвищувати загальну математичну культуру; 6) зацікавлювати дітей вивченням математики, літератури, історії рідного краю, інформатики; 7) розвивати логічне й абстрактне мислення, дослідницькі вміння та навички школярів; 8) сприяти інтелектуально-практичній дослідницькій діяльності учнів; 9) виховувати вміння долати труднощі під час розв'язування математичних задач, наполегливість та ініціативу, позитивні якості особистості (відповідальність, сумлінність, дисциплінованість, охайність, старанність).

За метою викладання факультативи класифікують на такі, що реалізують: 1) випереджальне навчання; 2) спеціалізоване поглиблене навчання; 3) загально-розвивальне навчання.

Факультативи з математики, що втілюють випереджальне навчання, формують підґрунтя для подальшого свідомого засвоєння фундаментальних наук, це слугує необхідною умовою становлення наукової бази для організації пришвидшеного навчання. До факультативів випереджального навчання потрібно залучати учнів, для яких математика є елементом загальної культури, а рівень інтересу до математики постає як інтерес-цікавість, ізольований, окремих, вузький. Для таких школярів позаурочна робота з математики може буде важливим підґрунтям для результативної подальшої роботи на уроці, можливо, за умови дотримання певних методичних вимог надалі в учнів сформується інтерес широкий, узагальнений, неконцентрований. Однак варто зауважити, що ступінь усвідомленості інтересу школярами й активність його реалізації на цьому етапі вже досить великі.

Спеціалізовані поглиблені факультативні курси з математики призначені для розширення та доповнення знань учнів із математики, формують підґрунтя для формування наукової бази для подальшого навчання в системі вищої освіти. Школярам спеціалізованих факультативних курсів притаманний інтерес глибокий, спеціалізований, індивідуальний.

Загальнорозвивальні факультативні курси з математики спрямовані на розвиток загальної ерудиції учнів, розширення їхнього математичного світогляду, що є необхідною умовою з'ясування міжпредметних зв'язків у навчанні. Для школярів, які обирають загальнорозвивальні факультативи, характерний інтерес широкий, узагальнений, неконцентрований, який за умов дидактично виваженої позаурочної роботи з математики переходить до глибокого, спеціалізованого, індивідуального. Для розвитку пізнавального

інтересу в таких учнів важливе значення має дослідницький характер завдань, узагальненість викладу, залучення наочності, конкретних прикладів.

Зауважимо, що зміст навчальної роботи учнів на факультативних заняттях залежить не тільки від математичного наповнення тем і розділів, але й від певних методичних чинників: характер пояснення вчителя; співвідношення теорії та навчальних вправ; зміст пізнавальних питань та завдань; поєднання самостійної роботи й колективного обговорення отриманих кожним учнем результатів (процес навчання повинен бути вибудований як спільна дослідницька діяльність).

Для учнів 8–9 класів особливого значення набувають курси за вибором, оскільки саме в цей освітній період учні повинні обрати профіль навчання в старшій школі [4]. Курси за вибором створюють завдяки наявності варіативного (шкільного й регіонального) компонента змісту освіти. Орієнтоване співвідношення обсягу базових загальноосвітніх, профільних предметів і курсів за вибором має вигляд пропорції : 60:30:10.

*Мета організації й проведення курсів за вибором:* 1) допомога учням у реальному оцінюванні власних можливостей; 2) орієнтування їх на подальший вибір профілю навчання.

*До основних завдань курсів за вибором належать:* 1) сприяти формуванню позитивної мотивації до опанування нових аспектів математичного змісту та способів математичної діяльності; 2) формувати стійкий пізнавальний інтерес до предмета, який буде профільним у майбутньому та до математики, навіть якщо вона не стане профільним предметом; 4) розвивати здатність логічно мислити, аналізувати, порівнювати, зіставляти, систематизувати, узагальнювати, обґрунтовувати, шукати раціональні й нестандартні шляхи розв'язання проблеми; 5) удосконалювати знання учнів із тем курсу математики, передбачених у змісті курсів за вибором; 6) створювати міцне підґрунтя для подальшого навчання в тих профілях старшої школи, де математику вивчатимуть на базовому або на поглибленому рівнях. Крім того, зміст курсу за вибором повинен не дублювати зміст підручника, а доповнювати його.

На підставі виокремлених цілей і завдань математичної підготовки учнів основної школи, а саме: гуртків, факультативів і курсів за вибором схарактеризовано [2] зміст математичної підготовки учнів основної школи, призначений для формування пізнавального інтересу в умовах позаурочної роботи з математики.

#### **Література:**

1. Akulenko I. A., Vasilenko I. O. Monitoring the students' cognitive interest in math class / I. A. Akulenko, I. O. Vasilenko // American Journal of Education Research, 2015, Vol. 3, No. 12B, 6-10.
2. Василенко І. О. Формування пізнавального інтересу учнів основної школи в умовах позаурочної роботи з математики : спец. 13.00.02 «Теорія і методика навчання (математика)» / Василенко Ірина Олександрівна ; Черкас. нац. ун-т імені Богдана Хмельницького. – Черкаси, 2015. – 288 с.
3. Збірник програм з математики для допрофільної підготовки та профільного навчання : у двох ч. / упоряд. Н. С. Прокопенко, О. П. Вашуленко, О. В. Єрґіна. – Х. : вид-во «Ранок», 2011. – Ч. I. Допрофільна підготовка. – 320 с. – (Факультативи та курси за вибором).
4. Енциклопедія освіти / Академія педагогічних наук України ; гол. ред. В. Г. Кремень ; [заст. голов. ред.: О. Я. Савченко, В. П. Андрущенко ; відп. наук. секр. С. О. Сисоева]. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.

**Dikal M.V.,**

Candidate of Medical Sciences, associate Professor

**Lopushynska I.V.**

Candidate of Biological Sciences, assistant

*Higher State Educational Establishment of Ukraine «Bukovinian State Medical University»*

## **ROLE OF THE LABORATORICAL PRACTICUM AND CLINICAL SITUATIONAL TASKS IN FORMING OF THE CLINICAL THINKING OF FUTURE PHYSICIANS IN THE STUDY OF “BIOORGANIC AND BIOLOGICAL CHEMISTRY”**

Дікал М. В.  
к.м.н., доцент  
Лопушинська І.В.  
к.б.н., асистент

ДВНЗ “Буковинський державний медичний університет”, Україна

## РОЛЬ ЛАБОРАТОРНОГО ПРАКТИКУМУ ТА КЛІНІКО-СИТУАЦІЙНИХ ЗАДАЧ У ФОРМУВАННІ КЛІНІЧНОГО МИСЛЕННЯ МАЙБУТНІХ ЛІКАРІВ ПРИ ВИВЧЕННІ «БІООРГАНІЧНОЇ ТА БІОЛОГІЧНОЇ ХІМІЇ»

*In this article are the basic principles and benefits of the use of laboratorial practicum and clinical situational tasks in improving of the quality of medical education by forming of the clinical thinking of future doctors during the study of “Bioorganic and biological chemistry” course, which is an integral component in the basic training of the students of medical specialties.*

**Key words:** laboratorial practicum, clinical situational tasks, clinical thinking, students of medical specialties.

*У статті наведені основні переваги та принципи використання лабораторного практикуму та клініко-ситуаційних задач для підвищення якості медичної освіти шляхом формування клінічного мислення майбутніх лікарів при вивченні дисципліни «Біоорганічна і біологічна хімія», яка є невід’ємною складовою у базі. **Ключові слова:** лабораторний практикум, клініко-ситуаційні задачі, клінічне мислення, студенти медичних спеціальностей.*

Однією із актуальних проблем сьогодення є реорганізація та вдосконалення системи освіти у вищих медичних закладах України, оскільки бурхливий розвиток науки, техніки, інформаційно-комунікаційних технологій потребують достатню кількість спеціалістів здатних легко адаптуватися до швидких темпів розвитку медичної науки з використанням найсучасніших методик для діагностики та лікування у своїй клінічній практиці. Це дасть змогу в подальшому підвищити якість медичних послуг населенню, створити конкурентно-спроможну базу лікарів-фахівців на європейському та світовому ринках праці, що підніме рівень вітчизняної медицини на щабель загальноприйнятих передових європейських стандартів [1, 17].

Біоорганічної та біологічної хімія входить до числа базових дисциплін, яка забезпечує формування клінічного мислення майбутніх лікарів. Її вивчення базується на попередньо засвоєних знаннях студентами з неорганічної, фізико-колоїдної, органічної хімії, медичної біології, гістології, нормальної фізіології, фармакології та інтегрується з цими дисциплінами. Оскільки правильна та змістовна міжпредметна інтеграція навчального процесу при підготовці спеціалістів медичного профілю повинна ґрунтуватися на цілісному розумінні основних біологічних, біохімічних, гістологічних та анатомічних особливостей організму в цілому. Це у свою чергу дозволяє підготувати фахівців, здатних адекватно оцінити стан пацієнта з допомогою інтеграції набутих знань та практичних навичок, результатів біохімічних, анатомічних, клінічних методів дослідження [2, 49].

На заняттях з біоорганічної та біологічної хімії студенти вивчають біохімічні процеси в організмі за умов фізіологічної норми та при різних захворюваннях організму. Дана дисципліна дає можливість теоретично та практично підготуватися до визначення та трактування клініко-діагностичного значення основних біохімічних параметрів у різноманітних біологічних матеріалах (крові, сечі, слині, лікворі), оцінити функціональний стан фізіологічних систем організму для проведення ранньої диференційованої діагностики захворювань та вибору методів, підтвердження ефективності лікування та прогнозування перебігу та кінця хвороби [3, 69].

Формування клінічного мислення майбутніх лікарів здійснюється при інтенсивній пізнавальній діяльності, активація якої є основою формування професійних вмінь та навичок студентів протягом навчання. Отримання студентом інформації теоретичного характеру та її якісне застосування і використання на практиці є метою будь-якого навчального процесу [4, 178]. Однак використати отримані знання, правильно їх трактувати під час практичної роботи є нелегким завданням та не всім доступне. Тому особлива увага викладача

приділяється поєднанню теоретично отриманих знань з їх можливим застосуванням при описі клінічної картини поставленої проблеми.

Для досягнення відповідної мети викладач використовує різні методи та прийоми, які вимагають активації розумової діяльності з боку студента, за допомогою яких має сформуватися вміння порівнювати, узагальнювати, бачити проблему, формувати ряд припущень та знаходити методи їх вирішення, корегувати отримані результати і використовувати їх [5, 152].

При вивченні курсу біоорганічної та біологічної хімії на практичних заняттях розглядають розроблені та впроваджені в навчальний процес співробітниками кафедри біоорганічної і біологічної хімії та клінічної біохімії готові клініко-ситуаційні задачі відповідно до тематики практичних занять з навчальної дисципліни «Біоорганічна та біологічна хімія». Клініко-ситуаційні задачі є своєрідною моделлю проблемної ситуації, яка може виникнути під час роботи лікаря і застосовується як ефективний засіб навчання з активацією пізнавальної діяльності студентів [6, 127]. Такий вид контролю дозволяє систематизувати знання, підвищити рівень засвоєного матеріалу та оптимізувати формування клінічного мислення. В цьому випадку, викладач корегує аналіз та висновки, які роблять студенти при вирішенні даної ситуаційної задачі. А знання клініко-діагностичного значення, визначення певних речовин у біологічному матеріалі є обов'язковим і передбачає вивчення не тільки нормальних показників, але й їх зміни при захворюваннях печінки, серця, нирок, підшлункової залози, сполучної тканини, ряду генетичних ферментопатій [7, 119]. При вирішенні клініко-ситуаційної задачі біохімічні константи, визначення яких проводяться, широко використовуються для попередньої та диференційної діагностики захворювань з використанням набутих раніше знань з медичної хімії, фізіології, медичної біології та генетики, мікробіології.

Проте, найважливішим етапом кожного заняття є виконання лабораторного практикуму, який передбачає проведення кількісних реакцій для визначення концентрації метаболітів та активності ферментів у нормі та при патології, з наступною інтерпретацією одержаних даних [8, 43].

Наприклад, під час вивчення теми “Метаболізм вуглеводів та його регуляція” передбачає визначення глюкози глюкозоксидазним методом, що надзвичайно інформативно за умов гіпер- та гіпоглікемій, які зустрічаються при цукровому діабеті, глікогенозах, пухлинах кори надниркових залоз та гіпофіза, гіперфункціях щитоподібної залози, голодуванні, передозуванні інсуліном. “Метаболізм ліпідів та його регуляція” передбачає визначення вмісту триацилгліцеролів, фосфоліпідів, холестеролу, кетонових тіл, зміна концентрації яких відмічається при атеросклерозі, ожирінні, цукровому діабеті, ендокринній патології. “Біохімія печінки” передбачає визначення вмісту сечовини, білірубину в крові, продуктів детоксикації ендогенних сполук для діагностики захворювань печінки. Адже саме практична робота дозволяє згуртувати всю аудиторну групу, підвищити самосвідомість та зацікавленість в учбовому процесі [9, 30]. За рахунок імітації конкретної клінічної ситуації поглиблюються теоретичні знання студентів з даної дисципліни і удосконалюються шойно отримані знання з практичних навичок кожної лабораторної роботи. Крім того, формується клінічне мислення шляхом поєднання результатів аналізів виконаної практичної частини заняття з прогнозуванням можливої клінічної картини захворювання, яке діагностується студентами на даному етапі роботи.

Загалом, кожне практичне заняття – це напружена, навчально-методична та наукова праця всіх студентів спільно з викладачем, яка розвиває творчі здібності студентів, диференціює процес навчання і розвиває аналітичне й клінічне мислення, вчить робити узагальнення та формує у студентів навички оцінювання клінічного випадку як майбутнього лікаря. Паралельно дає викладачу можливість оцінити якість знань студента, його вміння володіти теоретичним матеріалом та використовувати його для вирішення поставленої цілі т и рп шлогрргоюндддд10, 854].

Під час проведення практичної частини заняття або при вирішенні клініко-ситуаційних задач між студентами відбувається обговорення результатів та висновків. Вони мають право ставити запитання, один одному, дискусювати, що стимулює інтелектуальний потенціал кожного студента окремо та їх роботу в групі і сприяє формуванню узагальнюючого бачення проблеми й мотивує навчальних процес.

**Висновки:**

1. Вирішення клініко-ситуаційних задач при вивченні дисципліни біоорганічна та біологічна хімія сприяє формуванню у студентів клінічного мислення на основі аналізу біохімічних показників, які отримані при виконанні

практичної роботи, що є одним із головних завдань сучасної вищої медичної освіти при підготовці лікарів, які здатні до постійного самостійного навчання, професійного зростання, аналізу та практичного використання отриманих теоретичних знань.

2. Виконання лабораторного практикуму є невід'ємною частиною навчального процесу під час вивчення природничих дисциплін і основним завданням якого є формування у студентів практичних навичок роботи з обладнанням і приладами, умінь аналізувати і зіставляти отримані результати з теоретичними даними. Усе це підвищує мотивацію до вивчення дисципліни і поглиблює розуміння біохімічних процесів в організмі, розвиває творче мислення, дозволяє ефективно застосовувати знання й уміння на практиці.

#### **Література:**

1. Мотузенко Л.А. Значимість та проблемність у викладанні загальної хімії в системі медичної освіти / Л.А. Мотузенко // Матеріали Всеукраїнської науково-методичної конференції, присвяченої дню заснування Черкаського медичного коледжу. - 2014. - С. 16-21. [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: [http://medcollege.ck.ua/wp-content/uploads/2014/10/Articles\\_conference.pdf](http://medcollege.ck.ua/wp-content/uploads/2014/10/Articles_conference.pdf)
2. Мельник В. В. Міжпредметна інтеграція на заняттях з терапії / Мельник В. В. // Клінічна та експериментальна патологія. - 2011.- № 3 (37). - С. 49-50.
3. Прокопьев М.П. К вопросу об инновационном подходе в организации самостоятельной работы студентов медицинского ВУЗа / М.П. Прокопьев // Фундаментальные исследования, - 2009. - № 9. - С. 68-70.
4. Гребеник Л.І. Форми та підходи до організації аудиторної самостійної роботи студентів на практичних заняттях з біологічної хімії / Л.І. Гребеник, Л. А. Прімова // Світ медицини та біології. - 2010. - №4. - С. 177-180. [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis\\_64.exe?...](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?...)
5. Корда М.М. Досвід і перспективи навчання студентів, вдосконалення наукових пошуків і досліджень на кафедрі медичної біохімії в системі новітніх технологій / М.М. Корда, Г. Г. Шершун, С. Р. Підручна, О. І. Острівка, Я. І. Гонський, С. І. Яворська, А. Є. Мудра, Н. П. Саюк, Л. М. Рубіна, І. П. Кузьмак, М. І. Куліцька, О. З. Яремчук, Н. Я. Матвіїв, Л. М. Палиця // Медична освіта. - № 1. – 2012. - С. 151-154.
6. Родинський О.Г. Досвід впровадження кредитно-модульної системи при викладанні фізіології / О. Г. Родинський, О. М. Демченко, О. В. Мозгунов [та ін.] // Медична освіта. – 2011. – № 3. – С. 125–128.
7. Схалов В.В. Принципи міждисциплінарної інтеграції та апіорної мотивації в медицині невідкладних станів / Схалов В.В., Кравець, О.В.// Медицина неотложных состояний.- 2015.- № 6 (69).- С. 117-120.
8. Гребеник Л.І. Використання комп'ютерного моделювання лабораторних робіт на практичних заняттях з біологічної хімії / Л. І. Гребеник, Л. О. Прімова, О. Б. Берест // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2014. – Вип. 2 (40). – С. 42-49.
9. Hofstein A. The laboratory in science education: foundation for the 21st century / A. Hofstein, V. N. Lunetta // Science Education. - 2004. - Vol. 88. - P. 28-54.
10. Solomon P. Student perspectives on patient educators as facilitators of interprofessional education / P. Solomon // Med. Teacher. – 2011. – Vol. 33, № 10. – P. 851–853.

**Isakova E. I.**

Candidate of philosophical Sciences, associate Professor  
*Tavria state agrotechnological University, Ukraine*

## **THE CHANGE OF THE EDUCATIONAL SPACE IN THE INFORMATION AGE**

**Исакова Е.И.**

к. ф. н., доцент

*Таврический государственный агротехнологический университет*

## ИЗМЕНЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭПОХУ

*The article discusses the essence and development trends of modern educational space in the conditions of its transformation in the information age. It is noted that the transformation of the modern education is associated not only with changes in its content, form, essential characteristics, but also the entire system of interaction with society, with a fundamentally new role that education begins to play in the process of formation and identification. Information of educational space proceeds from the discharge of process parameters in essential-defining its characteristics.*

**Key words:** *educational space, information and communication technologies, electronic educational space, virtual education*

*В статье рассматривается сущность и тенденции развития современного образовательного пространства в условиях его трансформации в информационную эпоху. Отмечается, что трансформация современного образования связана не только с изменениями его содержания, формы, сущностных характеристик, но и всей системы взаимодействия с социумом, с принципиально новой ролью, которую образование начинает играть в процессе становления и идентификации личности. Информатизация образовательного пространства переходит из разряда технологических параметров в сущностно-определяющие его характеристики.*

**Ключевые слова:** *образовательное пространство, информационно-коммуникационные технологии.*

Жизнь современного социума характеризуется кардинальными и взаимосвязанными изменениями во всех сферах его жизнедеятельности: экономической, политической, культурной, образовательной. Сфера образования также меняется под воздействием радикальных перемен в экономической, политико-идеологической, социально-культурной областях. Но и само образование, образовательный процесс его результаты оказывают существенное воздействие на развитие экономики, формирование и реализацию политики, развитие или деградацию культуры. Наиболее значимые изменения в сфере образования, произошедшие в условиях глобализации современного мира, связаны с трансформацией цели образования, переосмыслением его познавательных возможностей, самим характером познания, а также с изменением места и роли образования в социуме. Это связано с тем, что в условиях информационной эпохи, с одной стороны, произошло усиление значения информации и знаний как на личностном, так и на социальном уровнях. С другой, именно в информационную эпоху, знание и информация перестали быть ценностью в экзистенциальном, аксиологическом смысле, и приобрели ценностный статус преимущественно в прагматическом, экономическом аспектах. Переход к обществу знаний как к этапу развития информационного общества связан с тем, что знания или информация в меньшей степени сохраняют личностно-значимые, индивидуализирующие характеристики и все больше приобретают экономическую значимость в контексте глобализации.

Благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий формируется принципиально новая среда, которая во многом определяет изменение образовательного пространства. Причем изменения затрагивают как составляющие образовательного пространства, так и его форму, характер его взаимодействия с социумом, способ функционирования в обществе. Другими словами, трансформация современного образования связана не только с изменениями его содержания, формы, сущностных характеристик, но и всей системы взаимодействия с социумом, с принципиально новой ролью, которую образование начинает играть в процессе становления и идентификации личности. Информатизация образовательного пространства переходит из разряда технологических параметров в сущностно - определяющие его характеристики.

Глобальные трансформации, связанные с информатизацией и компьютеризацией, отличаются глубиной протекающих изменений, в результате чего возникает новая реальность, характеризующаяся новыми качественными параметрами. Электронное (e-learning), дистанционное, открытое и другие инновационные виды образования приносят новые, отличные от традиционных способы коммуникации в образовательном процессе. Новые коммуникации, которые возникают вследствие использования информационно-коммуникационных технологий, требуют новых качеств от вступающих в них образовательных субъектов. Если в силу каких-то обстоятельств новые качества образовательных субъектов не формируются, то они не в состоянии обеспечить подлинную

коммуникацию в электронном, виртуальном пространстве. Возникает противоречие между новыми формами образовательного пространства и содержанием образовательного процесса, между новыми формами образовательного процесса и устаревшими методологическими подходами к его анализу. [1, с.103]

Какова сущность изменений, происходящих в образовательном пространстве? Означает ли переход к информационной эпохе только появление новых форм образовательного пространства и новой системы коммуникации или изменения затрагивают сущностный уровень образования? В чем особенность новых образовательных форм и новых коммуникаций, как они влияют на процесс передачи знаний? Приобретает ли последний новые качественные характеристики, или меняется только его форма? Приводит ли информатизация сферы образования к господству технократизма или, наоборот, ведет к гуманизации общественной жизни? Как меняется образовательное пространство в современную эпоху, как сочетаются информационно-коммуникационные технологии с другими факторами, воздействующими на развитие образования? Эти и многие другие вопросы неизбежно возникают при обращении к анализу образовательного пространства в информационную эпоху.

Необходимость и актуальность обращения к социально-философскому анализу образовательного пространства в информационную эпоху обусловлена рядом причин. Во-первых, значимостью происходящих изменений в образовательном пространстве, для развития общества и его отдельных социальных групп. При этом следует учитывать личностный аспект, то есть ту роль, которую играет образование в процессе развития и трансформации личности в современном обществе. Во-вторых, качественными изменениями, произошедшими в образовательном пространстве на основе информационных технологий в контексте глобализации, которые требуют разработки принципиально новых методологических подходов, адекватных для анализа современного образовательного пространства.

Необходимость анализа образовательного пространства в информационную эпоху обусловлена и тем, что изменения, произошедшие в нем, играют принципиально важную роль в развитии самого образования, субъектов образования, всего общества. Однако, несмотря на повышенное внимание к данной теме со стороны педагогики, социологии, психологии, до настоящего времени отсутствует разработанная теоретико-методологическая база для всестороннего анализа произошедших изменений, которая позволяет не только критически проанализировать их на данном этапе общественного развития, но и рассмотреть в перспективе. Исследование изменений образовательного пространства в информационную эпоху предполагает их комплексный, междисциплинарный анализ, методологическая основа которого разрабатывается в рамках социальной философии. Это позволит не только учитывать те результаты, которые получены в отдельных гуманитарных дисциплинах, но и разработать основу для дальнейшего углубленного анализа образовательного пространства со стороны отдельных дисциплин, выявить и охарактеризовать на формальном и содержательном уровнях происходящие изменения, определить возможные варианты развития, конкретизировать роль государства в интересах развития отдельной личности, социальных групп в процессе образования.

Понимание образования предполагает анализ его как практики, которая воспроизводит культурную основу общества и различных систем жизнедеятельности человека, транслирует накопленный человечеством опыт. Образование в соответствии с таким подходом формирует духовный облик человека, складывающийся под воздействием нравственных и духовных ценностей. В ходе образовательной практики человек предстает субъектом образовательного процесса – трансляции норм и ценностей культуры в постоянно изменяющихся исторических условиях. Этот подход развивался в концепциях Г. Гегеля, А. Вебера, В. Виндельбанда. Просвещенческая позиция развивается в трудах И. Канта, для которого движение общества к прогрессу определяется нравственным совершенствованием человека через образование. Социальные функции образования исследовали Э. Дюркгейм и

М. Вебер. В работах Г. Зиммеля, Т. Парсонса, П.А. Сорокина, Э. Фромма и других были заложены основы понимания интересов социальных общностей в процессе получения знаний. Выявлению социальных факторов и тенденций, детерминирующих развитие образования, посвятили свои работы П. Бурдьё, Э. Гидденс, А.Н. Леонтьев, Ю. Хабермас.

Понятие «образовательного пространства», активно разрабатываемое в рамках гуманитарных дисциплин, является одним из наиболее абстрактных и значимых концептов философии образования, рассматриваемых преимущественно как часть социального, социально-культурного, социально-духовного пространства. Основным смыслом образовательного пространства состоит во взаимодействии образовательных субъектов посредством применяемых технологий с учетом специфики и возможностей каждого из субъектов в рамках конкретных социально-экономических условий. Смысловым ядром образовательного пространства выступает образовательная практика, как процесс передачи знаний от одного образовательного субъекта к другому, что предполагает наличие передающей стороны, принимающей и непосредственно процесса передачи знаний. [2, с.45]

Одним из векторов информатизации общества является компьютеризация образовательного пространства, которая, в свою очередь, также оказывает непосредственное влияние на дальнейшую информатизацию общества. Наиболее значимыми последствиями компьютеризации, как неотъемлемой составляющей образовательного пространства, являются объединение и расширение информационных образовательных ресурсов, повышение доступности образования, выравнивание образовательных возможностей субъектов образования, распространение коммуникационных технологий в образовании или технологизация образовательного процесса. По своей сущности компьютеризация аксиологически нейтральна и выполняет роль технического средства, а информационно-компьютерные технологии, базы данных, Интернет и т.д., играют роль медиатора между источником и приемником информации в передающей среде, элементы которой служат носителями информации.

Принципиально важно, что информационно-компьютерные технологии, базы данных и Интернет как посредники между субъектами образовательного пространства не меняют сути образования. Однако именно в информационную эпоху информация и знание становятся инструментом социально-экономического расслоения общества, регулятором социального статуса человека и выступают в роли товара в соответствии с законами рынка. Современное образовательное пространство содержательно иерархизировано и, с одной стороны, включает совокупность образовательных подпространств (традиционное, виртуальное, электронное, дистанционное), а, с другой стороны, характеризуется распространением информационно-коммуникационных технологий в условиях глобализации.

Компьютеризация и развитие информационно-коммуникационных технологий приводят к появлению новых видов и форм образовательной коммуникации: дистанционное образование, виртуальный университет и т.д. К безусловным достоинствам электронного образовательного пространства, как результата функционирования новых видов и форм коммуникации относятся: возможность асинхронной передачи информации, индивидуализация обучения, снижение себестоимости обучения, учет психо-социальных особенностей образовательных субъектов, вариативность. Среди недостатков наиболее значимы: необходимость доступа, компьютерная компетентность образовательных субъектов. Новые формы коммуникации в образовательном пространстве влияют на содержательную часть образовательного пространства: скорость передачи информации, качество передаваемых знаний, набор средств и способов для передачи информации и т.д..

Информационно-коммуникационные технологии не изменяют суть образования и в принципе не могут это сделать, будучи средством коммуникации, косвенно и опосредованно влияющим на образовательное пространство. Реализация потенциально позитивных возможностей информационно-коммуникационных технологий как принципиально нового вида коммуникации предполагает образовательных субъектов, обладающих новыми



качествами и вступающие между собой в качественно новые отношения. Информационная эпоха и активное внедрение новых информационно-коммуникативных технологий при определенных условиях порождают обновленное образовательное пространство, в основе которого лежит новый тип образовательного взаимодействия – взаимодействие равноправных участников, объединенных едиными нормами и ценностями, регулирующими процесс обмена информацией.[3, с.117]

Новый тип взаимодействия базируется на принципе диалогичности, дискуссионности и открытости. Если содержательная часть образовательного пространства (образовательные субъекты, нормы и правила, регулирующие образовательный процесс, цели и задачи образования и т.д.) остается неизменной, то новые информационно-коммуникационные технологии не образуют с ней органического единства и остаются чуждым элементом, выполняющим второстепенные, технические функции. Основными изменениями образовательного пространства в информационную эпоху становятся внешние по отношению к нему факторы. К ним относятся электронизация (компьютеризация и виртуализация); появление новых типов образовательного взаимодействия и возникающая (в противовес мономерности) многомерность.

Для украинского образовательного пространства характерно постепенная ориентация на рыночные условия существования и увеличение доли расходов на образование со стороны населения и частных компаний. Рыночный спрос на образование высокого качества в Украине ограничен двумя параметрами: сравнительно узким спросом на специалистов высокой квалификации в силу небольшой доли инновационной экономики и высокой стоимостью качественного образования, что ограничивает к нему доступ для большинства населения. В Украине массовый потребитель не формирует спрос на качественное образование, и потому новые формы электронного и интегрированного образования зачастую не соответствуют нужным стандартам качества и уступают по качеству традиционному очному образованию. Особенно наглядно это проявляется в тех сферах образования, где новые формы коммуникации в виде информационно-коммуникационных технологий не создали органического единства с содержательной частью образовательного пространства. [4, с.56]

Есть два сценария развития украинского образования. Согласно первому – государственная образовательная политика продолжится в неизменном виде и приведет к углублению пропасти между массовым и элитарным образованием. Внедрение новых информационно-коммуникационных технологий будет эффективно только применительно к элитарному образованию. В массовом образовании новые информационно-коммуникационные технологии останутся чужеродным элементом и не повлияют существенно на повышение качества образования. Что касается второго сценария, то нынешние власти либо сменившие их другие политические силы, меняя государственную образовательную политику, поддержат массовое образование, рассматривая его как средство укрепления конкурентоспособности страны в мире. Новые информационно-коммуникационные технологии гармонично впишутся в образовательное пространство всех сфер образования, повысится качество передачи знаний.

#### **Литература:**

1. Черных С.И. Образовательное пространство в условиях информатизации общества / С.И. Черных – Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2015. – 235 с.
2. Бурдые П. Социология социального пространства / П. Бурдые. – М.: Гелиос, 2006, - 345 с.
3. Хабермас Ю. Техника и наука как «идеология» / Ю. Хабермас. – М.: Праксис, 2014. – 208 с.
4. Гидденс Э. Устройство общества. Очерк теории структуризации / Э. Гидденс. – М.: Академический проспект, 2009, - 528 с.

**Oliyuk H.M.**

Candidate of pedagogical sciences

*Ternopil national pedagogical university of the name of V. Hnatyuka*

*(Ukraine, Ternopil)*

## **THE FORMATION OF FUTURE SOCIAL WORKERS' READINESS FOR THE ORGANIZATION OF EDUCATIONAL-RECREATIONAL ACTIVITIES**

**Олійник Г. М**

к.пед.н., викладач

*ТНПУ імені В. Гнатюка (Україна, м. Тернопіль)*

### **ФОРМУВАННЯ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНІХ СОЦІАЛЬНИХ ПЕДАГОГІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬО-ДОЗВІЛЛЕВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*The article analyses the concepts "readiness", "professional readiness", "socio-pedagogical readiness". The basic approaches of specialist's readiness towards the implementing the educational-recreational activity are given.*

**Keywords:** *social educator, educational and recreational activities, readiness, professional readiness.*

*У статті проаналізовано поняття «готовність», «професійна готовність», «соціально-педагогічна готовність» розкрито основні підходи готовності фахівця до здійснення освітньо-дозвіллевої діяльності.*

**Ключові слова:** *соціальний педагог, освітньо-дозвіллева діяльність, готовність, професійна готовність.*

У сучасних умовах освітньо-дозвіллева діяльність здійснюється практично в усіх сферах суспільного життя. Аналіз науково-педагогічної літератури свідчить, що питання професійної підготовки майбутніх фахівців соціально-педагогічної сфери є актуальним і важливим. Це засвідчують дослідження вітчизняних учених, присвячені особливостям професійної підготовки майбутніх соціальних педагогів у вищих навчальних закладах, вивченню основних підходів до визначення змісту та структури їх професійної соціально-педагогічної діяльності, аналізу готовності до соціально-педагогічної діяльності (О. Безпалько, Р. Вайнола, І. Зверева, А. Капська, О. Карпенко, Г. Лактіонова, Л. Міщик, Г.Олійник, Л.Петько, В. Поліщук, С. Харченко та ін.).

Проте, незважаючи на численні напрацювання, питання формування готовності майбутніх соціальних педагогів до організації освітньо-дозвіллевої діяльності залишається і сьогодні поза увагою дослідників. Зважаючи на це, вважаємо за доцільне проаналізувати поняття «готовності до організації освітньо-дозвіллевої діяльності».

Зазначимо, що перш ніж, приступити до аналізу поняття «готовність до організації освітньо-дозвіллевої діяльності», варто розкрити суть понять «готовність», «професійна готовність» або «готовність до професійної діяльності».

Нами здійснено аналіз основних підходів до визначення поняття «готовність», поданих у сучасних наукових та тлумачних словниках. В «Енциклопедії освіти» «готовність» до діяльності визначається як стан мобілізації психологічної і психофізіологічної систем людини, які забезпечують виконання певної системи [3, с.137].

На основі аналізу основних підходів до визначення поняття «готовність», поданих у тлумачних словниках, ми можемо зробити узагальнення, що «готовність» трактують як готовність до певної дії, при цьому важливим є саме прагнення здійснити цю дію належним чином.

Для нас важливою є наукова позиція педагогічної спільноти щодо поняття «готовність». Так, на думку А.Деркач [1, с. 8], «готовність» є цілісним проявом властивостей особи, її розвиток означає організацію системи з накопичення суспільної інформації, стосунків, поведінки і т. п., що, активізуючись, можуть забезпечити індивіда можливістю ефективного виконання функцій.

Н.Іпполітова, досліджуючи «готовність», зазначає, що її доцільно розуміти як складну інтеграційну освіту, активно-дієвий суб'єктивний стан особи, що характеризує мобілізацію сил для виконання поставленого професійного педагогічного завдання [6, с. 117].

Л.Іванова обстоює думку про доцільність трактування «готовності» на трьох рівнях: функціональному (як тимчасову готовність і працездатність, змобілізованість необхідних

фізичних і психічних ресурсів особистості для здійснення діяльності); особистісному (як прояв індивідуальних якостей особистості, зумовлений характером майбутньої діяльності) та особистісно-діяльнісному (як цілісний прояв всіх сторін особистості, що дає можливість ефективно виконувати свої функції) [5, с. 20].

Ми погоджуємося з позицією О.Карпенко, яка розглядає готовність, як єдність двох взаємообумовлених і взаємопов'язаних складових: готовність особистості до розвитку та саморозвитку (самовдосконалення, самокорекція, самоуправління) та готовність до діяльності [7, с. 34].

Як бачимо, у науковій літературі існують різноманітні підходи до трактування цього поняття, що зумовлено розбіжністю наукових поглядів, підходів і специфікою конкретної професійної діяльності.

Зазначимо, що похідними від поняття «готовність» є «професійна готовність» або «готовність до професійної діяльності». У вітчизняній науці зазначене поняття стає об'єктом дослідження педагогів і психологів з 60-х років ХХ століття. Сам термін «професійна готовність» остаточно утверджується в психолого-педагогічній науці в 70-х роках ХХ століття, коли вчені в своїх наукових поглядах приходять до висновку, що успішній професійній діяльності передують якісне формування готовності до неї.

Вважаємо за доцільне детально проаналізувати ті роботи, у яких дослідники розглядають структуру вказаного феномену. Зокрема, у «Словнику з соціальної педагогіки» поняття «професійна готовність» розглядається як суб'єктивний стан особистості, яка визначає себе здатною і підготовленою до виконання визначеної професійної діяльності, й намагається її виконувати [15, с. 229].

Значний інтерес для нашого дослідження мають напрацювання І. Дичківської, В. Сластьоніна та ін. Так, під «професійною готовністю» І. Дичківська розуміє психічний, активно-дієвий стан особистості, складну її якість, систему інтегрованих властивостей; процес, закономірним результатом якого є спеціальна підготовка, самовизначення, освіта й самоосвіта, виховання і самовиховання [2, с. 276–277]; В. Сластьонін – «складне особистісне творення, що виступає важливою характеристикою професіоналізму і є особливим психологічним станом, що передбачає наявність у суб'єкта образу структури певної дії та професійної спрямованості свідомості на його виконання і включає в себе різного роду установки на усвідомлення професійної задачі, моделі ймовірної поведінки, визначення спеціальних способів діяльності, оцінку своїх можливостей в їхньому співвідношенні з майбутніми труднощами та необхідністю досягнення певного результату» [14, с. 19].

Вважаємо за доцільне здійснити аналіз наукових праць, присвячених вивченню поняття «готовність до професійної діяльності». Так, на особливу увагу заслуговує дослідження Є.Зеєра і Є.Симанюка, які розглядають «готовність до професійної діяльності» як складне особистісне утворення у контексті двох рівнів. На першому рівні готовність дослідники трактують як бажання, прагнення оволодіти якоюсь професією, спеціальністю; на другому – як здатність, підготовленість до певного виду професійної діяльності [4, с. 23–30].

На основі аналізу наукових підходів щодо визначення суті понять «готовність», «професійна готовність», «готовність до професійної діяльності» та «готовність до соціально-педагогічної діяльності», пропонуємо авторське тлумачення поняття *«готовність майбутніх соціальних педагогів до організації освітньо-дозвіллевої діяльності»*, яке трактуємо, як динамічне інтегративне особистісне утворення, що характеризується позитивним ставленням до соціально-педагогічної діяльності, бажанням і прагненням займатися організацією освітньо-дозвіллевої діяльності, належним рівнем володіння спеціальними знаннями і вміннями, необхідними для успішного виконання соціально-педагогічної діяльності з організації освітньо-дозвіллевої діяльності з учнями.

*Отже, підготовку майбутнього соціального педагога до організації освітньо-дозвіллевої діяльності* визначено як процес професійного становлення, поступового формування та розвитку мотиваційно-ціннісної, когнітивної та діяльнісно-практичної готовності майбутніх соціальних педагогів до даного виду роботи.

*Готовність майбутніх соціальних педагогів до організації освітньо-дозвілєвої діяльності* представлено як результат підготовки, динамічне інтегративне особистісне утворення що характеризується позитивним ставленням до соціально-педагогічної діяльності, бажанням і прагненням займатися організацією освітньо-дозвілєвої діяльності, належним рівнем володіння спеціальними знаннями і вміннями, необхідними для успішного виконання соціально-педагогічної діяльності з організації освітньо-дозвілєвої діяльності з учнями [8, с. 59–60; 11; 12; 13].

Таким чином, основою формування професійної готовності майбутніх соціальних педагогів до організації освітньо-дозвілєвої діяльності є глибока мотивація фахівця до роботи в соціально-педагогічній сфері; розуміння суті й особливостей соціально-педагогічної діяльності; володіння професійно-зумовленими особистісними якостями; знання й володіння технологіями організації освітньо-дозвілєвої діяльності зі школярами цієї вікової категорії. Ці положення мають гармонійно поєднуватися у моделі професійної підготовки майбутнього соціального педагога до освітньо-дозвілєвої діяльності школярів і залишати простір для її подальшого розвитку й вдосконалення.

### **Література:**

1. Деркач А.А. Акмеология : пути достижения вершин профессионализма / А.А.Деркач, Н.В.Кузнецов. – М. : Луч, 1993. – 168 с.
2. Дичківська І.М. Інноваційні педагогічні технології : навч. посіб. / І.М.Дичківська. – К. : Академвидав, 2004. – 352 с.
3. Енциклопедія освіти / акад. пед. наук України; головний ред. В.Г.Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
4. Зверева І.Д. Теорія і практика соціально-педагогічної роботи з дітьми та молоддю в Україні : дис... д-ра пед. наук : 13.00.05 / І.Д.Зверева. – К., 1999. – 451 с.
5. Иванова Л. К. Гуманистические ценностные основы социально-педагогической деятельности : учеб. пособ. / Л.К.Иванова. – Тамбов : Тамб. ун-т, 2002. – 79 с.
6. Ипполитова Н.В. Система профессиональной подготовки студентов педагогического вуза : личностный аспект : монография / Н.В.Ипполитова, М.А.Колесников, Е.А.Соколова. – Шадринск : Исеть, 2006. – 236 с.
7. Карпенко О.Г. Соціальне становлення особистості підлітка в тимчасових об'єднаннях за інтересами : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / О.Г.Карпенко. – К., 1999. – 191 с.
8. Олійник Г. М. Підготовка майбутніх соціальних педагогів до організації освітньо-дозвілєвої діяльності учнів 5-7 класів : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.05 / Г.М.Олійник. – К., 2015. – 273 с.
9. Олійник Г.М. Теоретико-практичні аспекти формування готовності у майбутніх соціальних педагогів до професійної діяльності / Г.М.Олійник // Шляхи удосконалення навчального процесу в контексті інноваційних змін у системі вищої освіти : мат. регіонального наук.-практ. семінару (Тернопіль, 25–26 травня 2011 р.). – Тернопіль : ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2011. – С. 216–221.
10. Олійник Г. М. Готовність соціальних педагогів до професійної діяльності / Г.М.Олійник // Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – К. : НПУ, 2011. – № 3/4 липень-грудень. – С. 175–186.
11. Петько Л.В. Соціально-комунікативна активність підлітків: теорія і практика [Монографія]. – К. : ВМУРОЛ «Україна». – 2010. – 268 с.
12. Петько Л. В. Туризм – справа захоплююча / Л.В.Петько // Рад. школа. – 1990. – № 11. – С. 25–29.
13. Петько Л.В. Підліток у різновіковому загоні / Л.В.Петько, В.Ф.Верезій // Рад. школа. – К. – 1989. – № 11. – С. 6–12.
14. Слостенин В.А. Педагогика : уч. пособие для студ. высш.пед.учеб.завед./ В.А.Слостенин, И.Ф.Исаев, Е.Н.Шиянов ; под ред. В.А.Слостенина. – М. : Изд. центр «Академия», 2002. – 576 с.
15. Словарь по социальной педагогике : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. зав. / авт.-сост. Л.В.Мардахаев. – М. : Изд. центр «Академия», 2002. – 368 с.

**Pet'ko Lyudmila**

Ph.D., Associate Professor

*Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)*

## **ABOUT SOCIO-CULTUROLOGICAL CONTENT IN TEACHING SUBJECTS**

**Петько Л.В.**

к.пед.н., доцент

*НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, Київ)*

## **ПРО СОЦІО-КУЛЬТУРОЛОГІЧНЕ НАПОВНЕННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН**

*This article reports on socio-culturological content knowledge of future teachers (in particular Foreign language teachers) in teacher education. Language teachers are also responsible for the teaching socio-culturological content in the foreign language.*

**Key words:** *foreign language teaching, cultural content knowledge, university, students.*

*Окреслено необхідність соціо-культурологічного наповнення змісту навчання іноземній мові майбутніх викладачів, зокрема, іноземних мов, у педагогічній освіті. Завдання вчителя викладати не тільки іноземну мову (або свій предмет), а шляхом її соціо-культурологічного наповнення.*

**Ключові слова:** *навчання іноземній мові, культурологічні знання, університет, студенти.*

Зазначимо, що сучасна система освіти активно націлена на професійну спрямованість, причому сучасні загальноосвітні навчальні заклади все більше перестають нести освітнє наповнення, тому що вивчення учнями основ предметів, що заявлені у навчальних програмах, замінюється отриманням інформації з різних областей знань і життєвих сфер, у свою чергу, одна із останніх доктрин МОН України у цьому напрямку, спрямована на створення профільних класів у старшій школі, що орієнтує учнів на цілеспрямоване кар'єрне зростання, подальшому переході у навчання у вищій школі, наслідком чого стане занедбання особистісного зростання людини.

На жаль, сьогоднішнє суспільство, яке завжди базувалося на єдиній системі знань, незважаючи на технологічні досягнення думки, втрачає культурну цілісність. Якщо говорити про загальнолюдські цінності, то виховання молоді у дусі цих цінностей, тісно пов'язане з відродженням духовності, де серед духовних цінностей однією з головних визначається моральність. Проблеми морального виховання молоді розглядалися нами у низці публікацій [4; 5; 6; 12].

Нашу увагу привернуло монументальне міжнародне дослідження, до якого було залучено біля 500 науковців. Результати оприлюднено у 2014 р. книгою «Населення світу та людський капітал у XXI столітті» [14].

Окреслені світові демографічні зміни прогнозують стрімке збільшення мусульманського населення, що призведе до того, що самою масовою релігією стане іслам, тобто християнство здає позиції на соціальному і фундаментальному рівнях. Ватикан визнає це офіційно: іслам – релігія, яка випереджає по стрімкості розповсюдження в світі всі інші віровчення, причому поповнення віруючих йде, здебільшого, за рахунок корінних християн-європейців. За даними, які «надав Ватикан статистичному департаменту ООН у 2011 р., кількість послідовників ісламу у світі перевищила мільярд, і складає – 1 млрд. 322 млн. осіб, також мусульмани за чисельністю вже випереджають тих, хто сповідує християнство: 19% мусульман від усіх мешканців землі проти 17,5% християн [1]». Хоча вчені і зазначають [2], що мусульманські меншини є нетиповими для України, але, водночас, досить проблемною є їх інтеграція в українське суспільство. Їх представники привносять із собою нові конфесії, мови, звичаї, традиції тощо, що вимагає особливого підходу до їх збереження і, водночас, сприйняття корінною нацією. В Україні проживає 436 тис. осіб з країн ісламу, приблизно 0,9% населення країни.

Водночас, погоджуємося з думкою Р.Л.Сойчук, що значущими для особистості національні цінності стають у результаті сприйняття їх крізь призму особистісної життєдіяльності, через складний внутрішній світ, вони входять у психологічну структуру особистості у формі особистісних цінностей і стають детермінантою мотивації її поведінки [13, с. 83; 8].

Очевидно, що релігійне питання є одним із головних у сучасній Європі, з огляду на те, що там виникли нові соціальні умови співіснування людей, до яких призвела міграційна політика європейських країн-лідерів.

При цьому, у культурологічному підході розуміння глобалізації остання представляється як «криза національних культур, зіткнення історичних спільнот людей [3, с. 325]». У запропонованому узагальненому підході С.Погорельської, вчена виокремлює три платформи, на яких базується концепція мультикультуралізму: 1) кожен член суспільства має етнічно зумовлену культурну належність; 2) кожна культура заслуговує на повагу; 3) культурний плюралізм суспільства потребує державної підтримки [7, с. 83].

Вивчаючи зі студентами турецький роман «Заборонене кохання» Халіда Зійя Ушаклігіла (Halid Ziya Uşaklıgil) та знятий за його мотивами однойменну турецьку кінострічку, ми торкаємося розгляду мусульманського соціо-культурного середовища, де сім'я – патримоніальна.

На наш погляд, важливо згадати поширений у мусульманському середовищі звичай «вбивство честі» (вбивство жінки за вчинок сексуального характеру, який зганьбив родину, що заборонено релігією: дошлюбні стосунки, стосунки з етнічним європейцем, подружня зрада).

На сьогодні з цим явищем зіткнулася Німеччина, як наслідок інтеграції мусульман в Європі. У свою чергу Фонд народонаселення ООН констатує: «... у світі щорічно відбувається до 5 тис. убивств честі» [9]. Виконавцями цього акту можуть бути не тільки чоловіки, а також іноді буває не лише свекруха, а й мати жертви.

Тепер стає зрозумілим втеча матері Біхтер з будинку в момент фінальної сцени фільму «Заборонене кохання» (Туреччина, 2008). Опосередковано мадам Фердес не вбивця рідної дочки, але раніше своїми маніпулятивними діями створила ситуацію, в якій опинилися всі члени родини. У фіналі літня жінка кидає Біхтер одну в кімнаті, знаючи в якому стані вона перебуває; не б'є на сполох, щоб рятувати свою дитину, а тільки зателефонувала Бехлюлю, щоб він все кинув і їхав до Біхтер. Мадам мовчки спускається сходами, не реагуючи на Ніхаль у весільному вбранні, яка звертається до неї, не застерігає розлюченого Аднана, а просто йде... [11]. То чи це не вбивство рідної доньки за подружню зраду? – Вбивство. Згадаємо слова Фердес, коли вона вмовляла Біхтер тверезо оцінити ситуацію, в якій опинилася дочка, що від ганьби ніде вона не заховається і не втече.

Згаданий вище кінофільм «Заборонене кохання» (Туреччина, реж. Хілаль Сара, 2008-2010), визнаний одним із кращих сучасних серіалів, викликав у мусульманському соціосередовищі великий розголос через подружню зраду головної героїні показану на екрані.

Якщо у реальному житті (свідком чого став письменник Халід Зійя Ушаклігіл) – себе вбиває Бехлюль (не чекаючи помсти, а Біхтер утікає), то у кінострічці – гине Біхтер. До речі, такий фінал і став умовою опублікування роману для турецького письменника у 1900 р. (на що він вимушений був погодитися). Причини суїциду героїні ми розглядали раніше у згаданих наших публікаціях, але там ми не сказали про існуюче «вбивство честі», яке досить поширене в ісламі, а в християнській культурі – неприпустиме.

Відтак, цінності є засадничими у тих межах, в яких вони розподіляються у спільності і суспільстві, і тією мірою, якою вони встановлюють розподілені у межах спільноти поняття тотожності і самовизначення, що роблять можливим діалог і обговорення. Тому, враховуючи глобальні процеси взаємодії правових систем у сучасному світі, актуальним постає питання про співвідношення західних правових цінностей та їх аналогів у релігійних системах [3, с. 268]».

Згадаємо також монолог Бехлюля на могилі Біхтер. На думку студентів, – Бехлюль став безхатченком («він себе занепастив», «дуже неохайний», «де дівся блискучий Бехлюль?»), але не треба забувати, а для тих хто не знав, – ця сцена з фільму ще й представляє глядачам мусульманську традицію – заборону на гоління й стрижку волосся, коли людина у скорботі за померлим. Це – Сунна Пророка Мухамеда, що стосується близьких рідних померлого (батьків, сестри, брата, дружини, чоловіка). Отже, такий вигляд Бехлюля свідчить про те, що він визнав Біхтер за дружину, звертаючись до неї «кохана».

Тому ми цілком згодні з думкою вітчизняного науковця Д.В.Луцькіна [3, с. 310], що конфлікти і нерозуміння їх причин виступають наслідком істотних культурних відмінностей між європейською і мусульманською цивілізаціями... Мусульманам і європейцям доведеться співіснувати у спільній Європі, що зумовлює необхідність вивчення і розуміння їхніх культурних відмінностей. Наголосимо, що цей процес у європейській спільноті останнім часом стикається із значними складнощами.

Відтак, у зазначеному контексті використання навчальної дисципліни «Іноземна мова» (якої не навчають і не використовують вдома, але вивчають у навчальних освітніх закладах як мову для здатності поширення комунікації в різних галузях), із-за викладених вище обставин, повинно нести соціо-культурологічне наповнення.

### Література:

1. Ковальов Д. Іслам – нова релігія старої Європи [Електронний ресурс] / Д.Ковальов. – Режим доступу : [http://initiativenational.blogspot.com/2012/02/blog-post\\_09.html](http://initiativenational.blogspot.com/2012/02/blog-post_09.html)
2. Краснолюдська С.А. Інтеграція мусульман у соціально-політичний простір Європейського Союзу та України: компаративний аналіз [Електронний ресурс] / С.А.Краснолюдська // Освіта регіону. – 2009. – №2. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/84>
3. Лукьянов Д.В. Релігійно-правові системи світу: порівняльно-правове дослідження : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.01 / Лукьянов Дмитро Васильович. – Харків, 2016. – 407 с.
4. Петько Л.В. Реалізація морально-суспільної проблематики у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.Д.Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи: зб. наук. пр. ; за ред. академіка В.І.Бондаря. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2016. – Вип. 55. – С. 166–173.
5. Петько Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету шляхом розгляду моральних орієнтирів студентів / Л.В.Петько // Педагогічний альманах: зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 29. – С. 164–172.
6. Петько Л.В. У пошуках формули кохання студентами у процесі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Наукові записки. Серія «Психолого-педагогічні науки» (Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя). –2015. – № 4. – С. 178–185.
7. Погорельская С. Германия и мультикультурализм / С.Погорельская // Актуальные проблемы Европы : [сборник научных трудов]. – РАН, Ин-т научной информации по общественным наукам. – М. , 2011. – № 4. – С. 79–116.
8. Сойчук Руслана. Проблема виховання національного самоствердження в учнівській молоді: сучасний вимір / Руслана Сойчук // Innovative processes in education: Collective monograph. – AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland, 2017. – P. 199–217.
9. Убивство честі [Електронний ресурс]. Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Убивство\\_честі](https://uk.wikipedia.org/wiki/Убивство_честі)
10. Хенкин С.М. Интеграция мусульман в Европе: политический аспект [Электронный ресурс] / С.М.Хенкин, И.В.Кудряшова // Политические исследования. – 2015. – № 2. – С. 137–155. – Режим доступу : <http://demoscope.ru/weekly/2016/0679/analit01.php>
11. 11 Aşkı Memnu 79 (Final), Turkey, 2008 [Web site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=fe8OGcEmmi8&t=2s>
12. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in conditions of university and upbringing of moral and ethical values (on illustration of the phenomenon «honesty» and «lie») / L.V.Pet'ko // Intellectual Archive. – 2016. – Volume 5. – No. 1 (January). – Toronto : Shiny Word Corp., Canada. – PP. 98–111.
13. Soichuk Ruslana. The phenomenon of "nation" in a close analyses of problem of students' national self-assertion upbringing in the modern conditions / Ruslana Soichuk // Intellectual Archive. – Toronto : Shiny Word.Corp. (Canada). – 2017. –January/February. – Vol. 6. – No. 1. – PP. 78–88.
14. World Population and Human Capital in the 21st Century [Web site] / Ed. by Wolfgang Lutz, William P. Butz, and Samir KC. – Oxford : Oxford University Press, 2014. – 67 p. – Access mode : <http://pure.iiasa.ac.at/11189/1/XO-14-031.pdf>

**Cherniavskyi V.V.**

Ph.D., Associate Professor

*Kherson State Maritime Academy, Ukraine*

## **PROFESSIONAL DIRECTED LEARNING PHYSICS FUTURE SPECIALISTS OF RIVER AND SEA TRANSPORT**

**Чернявський В. В.**

кандидат педагогічних наук, доцент

*Херсонська державна морська академія, Україна*

## **ПРОФЕСІЙНО-СПРЯМОВАНЕ НАВЧАННЯ ФІЗИКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ РІЧКОВОГО ТА МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ**

*The article is devoted to the study of the principles of professionally directed study of physics in higher maritime educational institutions. It is shown that physics is the basic fundamental discipline that underlies the*

*professional training of future specialists of the marine industry. The necessity and the possibilities of professionally directed study of physics are substantiated. Methodical methods of studying physics taking into account its professional orientation and interdisciplinary connections are demonstrated.*

**Keywords:** *Physics study, interdisciplinary relations, professionally directed training, fundamental training of the marine industry specialists.*

*Стаття присвячена вивченню принципів професійно спрямованого вивчення фізики в вищих морських навчальних закладах. Показано, що фізика є основною фундаментальною дисципліною, яка лежить в основі професійної підготовки майбутніх фахівців морської галузі. Обґрунтовано необхідність і показані можливості професійно направлено вивчення фізики. Продемонстровані методичні прийоми вивчення фізики з урахуванням її професійної спрямованості та міждисциплінарних зв'язків.*

**Ключові слова:** *Вивчення фізики, міждисциплінарні зв'язки, професійно спрямована підготовка, фундаментальна підготовка фахівців морської галузі.*

Розвиток сучасної, конкурентоспроможної, з високим рівнем життя України можливий за умови, якщо підприємства морської галузі країни є модернізованими і технологічно розвиненими і представляють собою інтерес для іноземних інвесторів. Для того, щоб досягти та втримати такі результати, потрібно підвищувати якість освіти майбутніх фахівців цієї сфери та, відповідно, престиж таких професій як судноводії та спеціалісти з експлуатації суднових енергетичних і електроенергетичних систем.

Основним завданням системи сучасної вищої морської освіти є підвищення якості підготовки майбутніх фахівців відповідно до вимог національних освітніх стандартів та вимог Міжнародної морської організації. Метою навчання стає виховання компетентної, інтелектуально розвиненої, відповідальної, технічно й технологічно грамотної особистості, здатної конкурувати на міжнародному ринку праці.

Однією з фундаментальних наук, що сприяє вирішенню цієї проблеми, є фізика, оскільки вона визначає рівень фундаментальної підготовки майбутніх фахівців у сфері річкового та морського транспорту і є основою для професійного становлення майбутнього фахівця.

На жаль, в останні десятиріччя якість вищої професійної освіти України, зокрема і якість підготовки фахівців морських спеціальностей, суттєво не підвищилась, а з цілої низки інженерних спеціальностей навіть знизилась. І це на фоні різкого зростання конкуренції на світовому ринку праці в умовах світової економічної кризи, що затягнулася вже майже на десять років.

Серед проблем та недоліків сучасної вищої освіти відзначимо:

- вища школа відокремлена від виробництва та науки;
- суттєво збільшилися обсяги освітніх програми за рахунок введення нових дисциплін, що спричиняє велику завантаженість студентів;
- студенти не вміють застосовувати теоретичні знання на практиці внаслідок поганого засвоєння навчального матеріалу;
- викладачі традиційно більше уваги приділяють аудиторним заняттям, ніж індивідуальній або самостійній роботі студентів.

Також значно знизилася роль фундаментальної підготовки майбутніх морських фахівців. Це виявляється зокрема в тому, що значно знизився об'єм курсу фізики в технічних університетах (вдвічі, якщо порівнювати кінець 50-х років з початком 90-х ХХ сторіччя та продовжує зменшуватися). Обмеження природничо-наукової освіти, зокрема фізики, призвело до того, що втрачається світоглядна основа, погіршується фундаментальна підготовка майбутніх інженерів та виникає питання про статус технічної освіти.

Фізика як навчальна дисципліна є основною у підготовці фахівців морських навчальних закладів. Це пов'язане з тим, що всі технологічні процеси, що відбуваються під час експлуатації морського або річкового транспорту та його обладнання, всі фізичні моделі, які використовують для розробки й опису цих процесів, засновані на фундаментальних законах природи.

Курс загальної фізики є науковою базою для загально-професійної та спеціалізованої підготовки майбутніх інженерів галузі водного транспорту. Основним завданням вивчення



фізики, поряд з одержанням систематизованих знань про фізичні закони, ефекти, методики проведення експериментів, формуванням вмінь користуватися контрольно-вимірною апаратурою та обчислювальною технікою, є формування знань про роль фізичних законів, явищ, ефектів у створенні й вдосконаленні сучасних технологій та сучасної техніки. Реалізація цих завдань під час вивчення фізики дозволяє сформувати у майбутніх спеціалістів не тільки мотивований фундамент фізичних знань, але й інтелектуальну компетентність.

Однозначною є концептуальність професійної спрямованості фундаментальних дисциплін технічної освіти. Процес навчання за професійним напрямком реалізований таким чином, що всі предмети зорієнтовані на професійну діяльність, а рішення освітньо-професійних задач сприяє розвитку мотивації та професійно-значущих здібностей. Професійно-спрямоване навчання ототожнюється зі стимулюванням курсантів до застосування отриманих знань у майбутній професійній діяльності [1].

Л.П. Скрипко у дисертаційному дослідженні [2, с. 26] виділяє наступні напрямки професійно-спрямованого вивчення фізики у технічних вузах:

- включення описів технічних об'єктів, технологій та засобів автоматизації до змісту курсу фізики;
- розробка дидактичних засобів (фізичних завдань, лабораторних робіт, завдань для учбово-дослідницької самостійної роботи студентів) з урахуванням професійного напрямку.

Професійна спрямованість навчання сприяє кращому засвоєнню студентами фундаментального (програмного) рівня теоретичних знань, вмінь та навичок; формуванню блоку професійно-значущих компетенцій для здійснення майбутньої професійної діяльності з урахуванням науково-технічного прогресу; розвитку інтересу та ціннісного відношення до своєї професії у майбутніх фахівців морської галузі; розвитку інтелектуальних та моральних якостей.

Дуже важливим у професійно-спрямованому навчанні курсантів з морською спеціалізацією є розвиток міжпредметних зв'язків. Міжпредметні зв'язки потрібно розглядати як один із шляхів розвиваючого навчання. Вони формують не тільки гнучку та продуктивну систему знань, але й узагальнені способи прийняття рішень, вибору дій, що сприяє розвитку самостійності, пізнавальної активності та внутрішній мотивації.

Міжпредметні зв'язки поєднують в собі як методологічний, так і пізнавальний аспекти. З одного боку є можливість показати системність наук та взаємозв'язок з природою та суспільством, єдність світу. З іншого боку, міжпредметні зв'язки формують системність розумового процесу, асоціативне та наглядно-образне мислення під час вивчення сукупності понять, що є необхідним для успішної професійної діяльності

Міжпредметні зв'язки активізують розумову діяльність курсантів, формують готовність до професійно-значимих способів та видів діяльності, що сприяє розвитку ідейно-виховного та науково-теоретичного аспектів навчання.

Міжпредметні зв'язки мають чимале значення для формування професійної компетентності майбутніх спеціалістів. Необхідно дотримуватися принципу наступності під час викладання природничо-наукових, загально-інженерних та спеціальних дисциплін та встановити певні точки дотику. Міжпредметні зв'язки сприяють формуванню міцної фундаменту освіти; розвитку пізнавальної активності, мислення, готовності до професійної діяльності.

Курс фізики, як фундаментальний курс, характеризується власною спрямованістю на узагальнені та універсальні знання, на формування загальної культури, на розвиток мислення. Важливим завданням професійної вищої морської освіти є підготовка майбутніх фахівців, зорієнтована на професіоналізацію навчання; враховуючи здібності, схильність, мотиви та зацікавленість курсантів, психологічну та методологічну підготовку випускників до безперервного підвищення професійної компетентності та збереженню затребуваності в умовах соціально-технічного прогресу.

Формування знань, вмінь, основ професійних компетентностей, які отримують майбутні фахівці у сфері морського та річкового транспорту під час вивчення фізико-математичних дисциплін, стає можливим декількома шляхами безперервної фундаментальної підготовки курсантів:

- Введення в програму навчання старшокурсників прикладних фізичних дисциплін (спецкурсів);
- Поглиблення фізичного змісту спеціальних дисциплін;
- Відповідна профілізація курсу загальної фізики, що сприяє активізації пізнавальної діяльності та формуванню професійних знань курсантів.

Аналізуючи вищесказане, слід відзначити, що можливості використання професійно-спрямованого навчання фізиці, набагато ширше. В першу чергу, це:

- Розв'язування міжпредметних завдань, виконання курсових, робіт, комплексних індивідуальних завдань, які охоплюють дві чи декілька дисциплін;
- Розробка нових відповідних робочих програм;
- Організація спеціалізованих курсів;
- Поглиблення та розширення курсу фізики, яке відповідає профілю вузу;
- Організація наукових гуртків, клубів або спільнот;
- Створення проблемно-пошукових ситуацій на лекціях;
- Проведення олімпіад із включенням експериментальних або «зворотних» завдань;
- Проведення відповідних до спеціальності(спеціалізації) лабораторно-практичних робіт;
- Варіанти лекцій за професійною спрямованістю;
- Експеримент з приладдям, ремонт пристроїв та обладнання, облаштування фізичного кабінету, проведення демонстраційних дослідів;
- Оволодіння студентами узагальненими методами рішення типових професійних задач судноводія та інженера-електромеханіка;
- Включення в екзаменаційні квитки питань, що пов'язані з фізичними принципами дії механізмів або технологічних процесів;
- Нові освітні технології (синергетика) та ін.

Професійно-спрямоване навчання фізиці майбутніх спеціалістів морської галузі підвищує якість освіти та буде сприяти:

- підвищенню зацікавленості та мотивації до пізнання та вивчення фізики;
- розширенню знань майбутніх спеціалістів водного транспорту про фізичні основи функціонування техніки;
- розвитку загально-учбових та практичних здібностей;
- розвитку професійно-значущих якостей (пам'ять, мислення, уявлення, самореалізація в професійному плані);
- творчому підходу до навчання, аналізу, формуванню навичок самостійної роботи;
- акцентуванню уваги студентів на практичному значенні фундаментальних фізичних законів, що вивчаються;
- формуванню у випускників морських навчальних закладів навичок інженерного, технічного мислення;
- адаптивності та мобільності;
- формуванню професійної компетентності;
- активізації пізнавальної діяльності курсантів та формуванню у них професійних знань;
- формуванню готовності студентів до професійної діяльності;
- вмінню самостійно вирішувати практично значимі завдання, спираючись на фізичні знання;
- наданню практичної спрямованості мисленню студентів.

Ми вважаємо, що організувати освітній процес необхідно таким чином, щоб вивчення матеріалу фізики проводилося в тісному зв'язку із сучасними технологіями та технологічними процесами на флоті. Так нами були розроблені і запроваджені спецкурси «Фізичні основи судноводіння» і «Фізичні основи суднової енергетики та сучасних електроенергетичних систем». На нашу думку, запровадження цих курсів підвищує зацікавленість курсантів у вивченні фізики, покращує якість викладання та дозволяє наблизити курс фізики до змісту та специфіки майбутньої професійної діяльності і розвиває навички застосування фізичних знань на практиці. При чому проведення лабораторних і практичних занять з цих курсів відбувається лише в спеціалізованих фахових лабораторіях на діючому судновому обладнанні або ж за допомогою суднових сертифікованих тренажерів, що максимально імітують процеси управління судном та його системами.

Значну увагу ми приділяємо організації індивідуальної та самостійної роботи курсантів. З цією метою було розроблено посібники, які містять, зокрема, і завдання із професійно-спрямованим змістом. Така організація освітнього процесу дозволяє сформуванню у студентів вміння та навички застосування, наприклад, фундаментальних методів розрахунку характеристик силових полів до розв'язання фізичних і технічних задач. При цьому використання індивідуальних домашніх завдань, за даною методикою, дозволяє відстежити та скорегувати рівень засвоєння матеріалу, що вивчається.

Узагальнюючи вищесказане, сформулюємо власне бачення професійно-спрямованого навчання фізиці майбутніх фахівців річкового та морського транспорту.

Професійно-спрямоване навчання фізиці – це така організація навчального процесу, що враховує міжпредметні зв'язки; яка зорієнтована на професійну діяльність майбутніх фахівців морської галузі; яка цілеспрямовано та безперервно формує у курсантів здатність застосовувати фізичні знання під час вивчення спеціальних дисциплін та, згодом, і в професійній діяльності; яка спрямована на розвиток освітньо-професійної мотивації, пізнавальної діяльності, фізико-технічного мислення, самовдосконалення, рефлексії, професійних компетентностей. Освітня діяльність в такому вигляді стає можливою, якщо охопити аудиторні (лекції, практичні заняття, лабораторні практикуми) та поза-аудиторні заняття: самостійна робота, робота із додатковою науковою літературою, консультації, участь у науково-технічних гуртках тощо. При цьому професійне спрямування повинне бути не у вигляді ознайомлення, а у вигляді активізації (спонукання) курсантів до постійної розумової діяльності.

#### **Література:**

1. Бакієв, І.М., Железовський, Б.Є. Про необхідність реалізації принципу міжпредметних зв'язків в технічному ВНЗ. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sgu.ru/files/nodes/32510/BakievGelezovskiy.doc>.
2. Скрипко, Л.П. Формирование обобщенных методов решения типовых профессиональных задач инженера технолога при изучении физики в техническом вузе: дисс. канд. пед. наук: 13.00.02/ Скрипко Людмила Петровна.- Астрахань, 2006. - 188с.
3. Чернявський В.В. Зміст курсу загальної фізики як важливий чинник підвищення якості фундаментальної підготовки морських спеціалістів // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 3. Фізика і математика у вищій і середній школі. – Випуск 10: збірник наукових праць. – Київ: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2012. – С. 124 – 128.

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

<b>Название конференции</b>	<b>Дата проведения</b>	<b>Последний срок подачи материалов</b>	<b>Срок выхода из печати эл.версии сборника</b>
Современные научные исследования, Montreal, Canada	27 января 2017	26 января 2017	15 февраля 2017
Актуальные вопросы современной науки, Taunton, United States of America	24 февраля 2017	23 февраля 2017	15 марта 2017
Стратегии развития науки и образования, Namur, Belgique	30 марта 2017	29 марта 2017	15 апреля 2017
Научные исследования: тенденции и перспективы, Mexico City, Mexico	28 апреля 2017	27 апреля 2017	15 мая 2017
Актуальные вопросы современной науки, Valencia, Venezuela	26 мая 2017	25 мая 2017	15 июня 2017
Приоритетные научные направления, Plovdiv, Bulgaria	30 июня 2017	29 июня 2017	15 июля 2017
Проблемы и перспективы развития научной мысли, Pretoria, South Africa	28 июля 2017	27 июля 2017	15 августа 2017
Перспективы научных исследований, Dublin, Ireland	25 августа 2017	24 августа 2017	15 сентября 2017
Наука и практика: инновационный подход, Paris, France	29 сентября 2017	28 сентября 2017	15 октября 2017
Мировое научное пространство, Coventry, United Kingdom	27 октября 2017	26 октября 2017	15 ноября 2017
Наука и общество, Roma, Italy	24 ноября 2017	23 ноября 2017	15 декабря 2017
Наука и образование, Nürnberg, Deutschland	25 декабря 2017	24 декабря 2017	15 января 2017

**Тематические направления конференций:**

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

**Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).**

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

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua> Детальная информация на сайте: <http://conf.at.ua>

**Координатор конференции:**

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

Skype: svetlana16471

E-mail: [conf.at.ua@gmail.com](mailto:conf.at.ua@gmail.com)

Сайт конференций: <http://conf.at.ua>

**График публикации коллективных научных монографий на 2017 год**

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>		
<b>Страховой рынок: отечественный и зарубежный опыт.</b> SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Января 2017	Февраль 2017
<b>Информационная экономика: знание, конкуренция и рост.</b> С.Е.И.М., Valencia, Venezuela	28 Января 2017	Февраль 2017
<b>Проблемы занятости и безработицы.</b> GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	28 Февраля 2017	Март 2017
<b>Интеграционные процессы в мировой экономике.</b> Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Марта 2017	Апрель 2017
<b>Экономика знания: состояние, тенденции, перспективы.</b> Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017
<b>Национальная безопасность: теория, методология, практика.</b> Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	28 Апреля 2017	Май 2017
<b>Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики.</b> Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Апреля 2017	Май 2017
<b>Конкурентоспособность предпринимательских структур: методы оценки и стратегии повышения.</b> Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Мая 2017	Июнь 2017
<b>Социальная экономика: теория и практика.</b> Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Мая 2017	Июнь 2017
<b>Учет, анализ и аудит: теория и практика.</b> Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Июня 2017	Июль 2017
<b>Туристическая индустрия: проблемы и решения.</b> CARICOM, BARBADOS	28 Июня 2017	Июль 2017
<b>Тенденции развития банковской системы в современных условиях.</b> Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Июля 2017	Август 2017
<b>Маркетинг: новые тенденции и перспективы.</b> Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Июля 2017	Август 2017
<b>Проблемы развития денежно-кредитной системы.</b> Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
<b>Стратегические системы в управлении.</b> EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
<b>Внешнеэкономическая деятельность: проблемы и перспективы.</b> Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
<b>Инвестиции и инновационное развитие: теория и практика.</b> SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
<b>Проблемы и перспективы развития финансовой системы.</b> «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
<b>Управление экономическими системами.</b> Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
<b>Налоговая система: социально-экономический аспект.</b> FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Ноября 2017	Декабрь 2017

<b>Модели управления в рыночной экономике.</b> AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
<b>Социально-экономическое развитие регионов.</b> Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	28 Декабря 2017	Январь 2018
<b>Экономика природопользования.</b> Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Декабря 2017	Январь 2018
<b>ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ</b>		
<b>Инновационные процессы в образовании.</b> AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Января 2017	Февраль 2017
<b>Стратегии развития науки, образования и производства.</b> FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Февраля 2017	Март 2017
<b>Государственная политика в сфере образования.</b> Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Февраля 2017	Март 2017
<b>Инклюзивное обучение и воспитание: результаты, проблемы и перспективы развития.</b> EDEX, Madrid, España	28 Февраля 2017	Март 2017
<b>Современные технологии в педагогической науке.</b> Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Марта 2017	Апрель 2017
<b>Психолого-педагогические особенности интеллектуального воспитания.</b> Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Апреля 2017	Май 2017
<b>Теория и методика дополнительного образования.</b> Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Мая 2017	Июнь 2017
<b>Методология, теория и практика преподавания иностранных языков.</b> Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
<b>Актуальные вопросы социальной педагогики.</b> CARICOM, BARBADOS	28 Июля 2017	Август 2017
<b>Образование и воспитание: методология и практика.</b> Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
<b>Педагогика высшей школы: методология и практика.</b> Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
<b>Дополнительное образование: проблемы, поиски, решения.</b> Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
<b>Проблемы и тенденции развития школьного образования.</b> Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
<b>Вопросы педагогической и коррекционной психологии.</b> Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Декабря 2017	Январь 2018
<b>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>		
<b>Политико-правовые и административные проблемы развития местного самоуправления.</b> Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Января 2017	Февраль 2017
<b>Судебная система на современном этапе развития.</b> Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Февраля 2017	Март 2017
<b>Трудовое законодательство: отечественный и зарубежный опыт.</b> Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017

<b>Конституционное право: проблемы и перспективы развития.</b> Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Апреля 2017	Май 2017
<b>Основные направления развития современной юриспруденции.</b> Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Мая 2017	Июнь 2017
<b>Корпоративное право: вопросы теории и практики.</b> Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
<b>Социальное законодательство в условиях глобализации.</b> Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Июля 2017	Август 2017
<b>Гражданское право и гражданский процесс: тенденции развития.</b> EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
<b>Право и Интернет.</b> Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
<b>Уголовное право, криминалистика и криминология: теоретические и практические аспекты.</b> FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
<b>Нотариальное право: теория и практика.</b> Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
<b>Полиция как институт общества.</b> Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Декабря 2017	Январь 2018

**Авторам выдаются справки об участии в разработке научных хозрасчетных тем:**

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

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



Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в  
Международном еминаре-стажировке:  
**«Наука и образование: европейский опыт»**  
European academy of sciences (Coventry, United Kingdom)

**Целевая группа:** профессорско-преподавательский состав, руководители высших учебных заведений, аспиранты, докторанты, магистранты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

**Форма участия - заочная (дистанционная).**

**Программа Международного семинара-стажировки:**

Публикация статьи в сборнике статей или научном журнале	36 ч	72 ч	108 ч
Стоимость, ЕВРО *	100	150	200

\* Эквивалент в гривне или российских рублях по коммерческому курсу на дату оплаты.

Платежные реквизиты для оплаты организационного взноса высылаются участникам дополнительно.

В стоимость участия входят следующие расходы: публикация статьи в сборнике научных статей или научном журнале, получение сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации, стоимость рассылки сборника статей (научного журнала) и сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации заказным письмом.

**Рабочие языки публикации статей:** английский, русский, польский, немецкий, французский, украинский и др.

**Контактная информация:**

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52 (Viber)

Skype: svetlana16471

Е-mail: [conf.at.ua@gmail.com](mailto:conf.at.ua@gmail.com)

Сайт: <http://conf.at.ua>





Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в  
Постоянно действующем международном семинаре-стажировке:  
«**Инновационные технологии в науке и образовании: европейский опыт**»  
Academy J. Dlugosza in Czestochowa (Poland)



**Целевая группа:** профессорско-преподавательский состав, руководители высших учебных заведений, аспиранты, докторанты, магистранты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

**Руководитель программы:**  
professor of Academy J. Dlugosza in Czestochowa (Poland),  
Dr.hab., MBA,  
Walery Okulicz-Kozaryn

**Форма участия** - заочная (дистанционная). Для удобства участников, все занятия проводятся на русском языке.

Участие в семинаре-стажировке возможно в трех вариантах: **Минимальном, Базовом, Профи.**

Все варианты реализуются индивидуально, с помощью инновационных образовательных технологий. Участие в семинаре-стажировке автоматически является эффективным инструментом роста педагогического мастерства.

**Начало Семинара-стажировки – в течение 2-4 дней с даты проведения платежа.**

В стоимость участия входят следующие расходы: участие в международном семинаре-стажировке, публикация статьи в сборнике научных статей, получение сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации, стоимость рассылки сборника статей и сертификата международного образца о прохождении программы повышения квалификации заказным письмом.

**Рабочие языки публикации статей:** английский, русский, польский, немецкий, французский, украинский и др.

**Контактная информация:**

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52 (Viber)

Skype: svetlana16471

Е-mail: [conf.at.ua@gmail.com](mailto:conf.at.ua@gmail.com)

Сайт: <http://conf.at.ua>

## Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

оказывает услуги по:

- разработке макета для издания в типографии и/или печать по макету автора различных видов полиграфической продукции: монографий (авторских и коллективных), книг, брошюр, учебников, учебных пособий, сборников статей и материалов конференций и других материалов в мягком и твердом переплете без ограничения тиража (от 1 до 1000 экземпляров);

- профессиональной корректуре текста;

- профессиональному переводу текста на: русский, английский, немецкий, французский, украинский и другие языки;

- присвоению выходных данных (УДК, ББК) и ISBN Австралии, Австрии, Болгарии, Великобритании, Германии, Канады, США, Украины;

- размещению научных работ в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU и в Российском индексе научного цитирования. Разместить можно как новые научные работы, так и труды, изданные под Вашим авторством ранее.

Подробная информация на сайте журнала: <http://ecofin.at.ua/>

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.

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

ISSN 2311-3413

Журнал включен в международные наукометрические базы:

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,35 из 9)

Ulrich's Periodicals Directory

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

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Прием статей – до 28 числа каждого месяца.

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

1. Объем статьи – 10-25 страниц, включая иллюстрации, таблицы, графики, список литературы.
  - поля верхнее и нижнее, левое и правое – 2,0 см.
  - межстрочный интервал – 1,5
  - шрифт «Times New Roman» – 14
  - абзацный отступ – 1,25 см (не допускается создание отступа с помощью клавиши Tab и знаков пропуска);
  - текст выравнивается по ширине;
  - ориентация – книжная, без переносов, без постраничных сносок.
2. Ссылки на источники необходимо делать по тексту в квадратных скобках с указанием номеров страниц в соответствии источником. Например: [2] или [5, с. 131].
3. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном порядке.
4. Рисунки, таблицы и графики должны иметь названия, а в случае если их в статье несколько, то и нумерацию.

#### СТРУКТУРА СТАТЬИ

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

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

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

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

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

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

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

**Надеемся на дальнейшее сотрудничество.**



Scientific journal  
«ECONOMICS AND FINANCE»



Fidelite editions  
Namur, Belgique

# Development strategy of science and education

Collection of scientific articles

Copyright © 2017 by the authors  
All rights reserved.

## WARNING

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

Edited by the authors.

ISBN 978-0-9942661-4-9

Published by: Fidelite editions  
Rue Blondeau 7 5000 Namur, Belgique