



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Publishing house «BREEZE»,
Montreal, Canada

Current scientific research

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

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



Publishing house «BREEZE»,
Montreal, Canada,
2017

Publishing house «BREEZE»

Current scientific research

Reviewers:

Sven-Olof Collin,

*Professor of Business Administration on Corporate Governance and Accounting
Linnæus University (Kristianstad, Sweden)*

Cathy A. Enz,

*Professor of Innovation and Dynamic Management Chair and is a full professor at
the School of Hotel Administration at Cornell University (Ithaca, New York, USA)*

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

Drobyazko S.I.

Current scientific research: Collection of scientific articles. - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2017.- 248 p.

ISBN 978-617-7214-49-5

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Current scientific research" 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 978-617-7214-49-5

© 2017 Copyright by Publishing house «BREEZE»

© 2017 Authors of the articles

© 2017 All rights reserved

CONTENT

CONTENT	3
1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	6
Holubka M.M. SOCIO-ECONOMIC ROLE OF "REGIONAL CREDIT UNION" IN SPREAD OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE DURING SECOND HALF OF NINETEENTH - THE FIRST HALF OF THE TWENTIETH CENTURY PERIOD.....	6
Zagarii V.P. ROLE OF THE MIGRATION FINANCES IN THE PROCESSES OF ECONOMIC DECENTRALIZATION IN UKRAINE.....	8
Tkach S.V., Maliarchuk O.V. EFFECTIVE FINANCIAL INFRASTRUCTURE AS THE BASIS OF UKRAINIAN ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT	10
Shlafman N.L., Bondarenko E.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF RESEARCH ASYMMETRY OF THE BUSINESS SECTOR UKRAINE.....	14
2. WORLD ECONOMY	18
Goryanskaya T.V. AGRICULTURE AS A FACTOR OF WORLD TRADE AND THE WORLD ECONOMIC SECURITY IN THE GLOBAL ECONOMY	18
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	26
Terziev V.K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. THE FACTOR INFORMATION IN THE MAKING OF "THE RIGHT" DECISION	26
Kosenko T. G. ORGANIZATIONAL-ECONOMIC EVALUATION OF CROP PRODUCTION ..	32
Rubliov V.V. THE MODERN LEADERSHIP THEORIES ANALYSIS AND PROSPECTS OF ITS APPLICATIONS IN ENTERPRISES MANAGEMENT PRACTICE	35
Skibina T.I. AN ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT THAT PROVIDES PUBLIC UTILITIES.....	38
Shaibakova L.F., Vasilyev I.V. WHY NOT USE THE RESOURCE APPROACH IN THE ASSESSMENT OF THE COMBINED POTENTIAL IN FEDERAL MEDIABUYING ADVERTISING AGENCY?.....	41
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	45
Runcheva N.V. FACTORS AND TENDENCIES OF THE CORPORATE ORGANIZATION OF AGRICULTURE IN UKRAINE.....	45
Titarenko L.M. NATIONAL ECONOMIC PROGRESS TRENDS IN SYSTEM OF INTERNATIONAL MARKET.....	49
Usmanov I.A., Buriev H.T. IMPROVEMENT MECHANISMS OF STIMULATION TO INCREASE QUALITY IN RURAL CONSTRUCTION.....	54
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT	58
Barbora Drugdová. COMMERCIAL INSURANCE AND COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC.....	58
Terziev V.K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. ONE SOLUTION FOR COSTS MINIMIZATION IN THE BANKING SECTOR.....	62
Terziev V.K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. ACCOUNTABLE REGULATION OF FOREIGN EXCHANGE OPERATIONS.....	66
Terziev V.K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. SPECIFICS OF CONTROL IN OPERATIONS WITH PRECIOUS METALS AND PRECIOUS STONES	71
Terziev V.K., Stoyanov E.N., Georgiev M.P. INSTITUTIONAL TEAM WORK - OPPORTUNITY FOR IMPROVEMENT OF FINANCIAL CONTROL.....	76
Blaga V.V., Sidiyakina E.A., Kitchenko A.P. INSURANCE MARKETPLACE IN UKRAINE....	80
Bogolib T.M. STATE REGULATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	83
Zaychuk S.V. COMBATTING INSURANCE FRAUDS ON INSURANCE SERVICES MARKET OF UKRAINE.....	90

Markusenka M.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF EXCHANGE RATE FORMATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS	93
Orekhova K.V., Nikulin O.M. SYSTEM FOR PROVIDING THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE	98
Pavlenko O.P. WORLD PRACTICE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET.....	103
Smirnova E.A., Sushchenia I.L. THE MAIN ASPECTS OF STATE REGULATION OF INSURANCE ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	107
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	111
Hilorme T., Taran V., Semenova A. TRENDS OF CONVERGENCE OF ACCOUNTING TYPES WITHIN THE SYSTEM OF ENERGY MANAGEMENT.....	111
Yermakova Y.Y. THE DEVELOPMENT, REGULATION AND ISSUES OF AUDIT ACTIVITY IN UKRAINE.....	114
Krot Y.M., Braziliy N.M. AUDIT EVIDENCE FIND THEIR IMPORTANCE IN AUDITING... ..	116
Ponomarova N.A., Gritsayuk M.V. DISCLOSURES ON RELATED PARTIES OF THE ENTITY AND THE AUDIT OF IDENTIFIED TRANSACTIONS WITH THEM AS A FACTOR OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL REPORTING	121
Fabiianska V.Y. EXTERNAL QUALITY AUDIT SERVICES IN UKRAINE.....	126
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	130
Abramova O.S., Keiler Y.Y. THE FORMATION OF THE LOCAL BUDGETS REVENUE BASE FROM LOCAL TAXES AND FEES: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE.....	130
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	133
Gagat-Matula A., Olga Smalej. SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF MIGRATION OF FAMILIES WITH A DISABLED CHILD.....	133
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY.....	138
Temirbulatov A. MODERN ECONOMIC CHALLENGES OF KAZAKHSTAN:.....	138
ORIGIN OF RISK ASSESSMENT	138
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	148
Arsenyev Y.N., Davydova T.Yu. RISK MANAGEMENT OF THE COMPANY AND TRAINING OF CIVIL SERVANTS	148
Kapitanets S.V. INTRODUCTION OF KOUCHING IN SFS	156
Kobzev I.V., Melnikov O.F., Orlov O.V. CLOUD TECHNOLOGY AND E-GOVERNMENT ..	159
11. LAW	164
Beresovska S. COURT FEE FOR FILING ADMINISTRATIVE CLAIM OR COMPLAINT: ESSENCE, THE ORDER OF PAYMENT AND THE RETURN.....	164
Hryhorieva K.A. LEGAL MECHANISMS OF STATE SUPPORT IN LEASING OF AGRICULTURAL MACHINERY IN UKRAINE: COMPARATIVE ASPECTS.....	169
Sopilnyk R.L. MAIN STRUCTURAL ELEMENTS OF THE LEGAL CATEGORY “RIGHT TO FAIR TRIAL”	172
12. TOURISM ECONOMY	175
Blagoy V.V., Ivanchuk A.P., Balyaba V.A. STUDY OF EVALUATION HOTEL SERVICES ..	175
13. MANAGEMENT	178
Balabanova L.V., Liberman I.E. APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE ENTERPRISE	178
Koev S. COMPANY CULTURE AS A TOOL FOR MAKING ORGANIZATIONAL CONTROL	181

Temelkova M.P. A MODEL DETERMINING LEADERSHIP IN THE BUSINESS ORGANIZATIONS UNDER THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION	188
14. MARKETING	193
Kovinko A. M., Posvalyuk O.I. MARKETING TECHNOLOGY CONSULTING SERVICES ..	193
Chekashkina N.R., Torosyan I.L. MODERN APPROACHES TO NETWORK ORGANIZATIONS DEVELOPMENT	197
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION	201
Bakalov N.I. THE TEACHER'S COMPETENCES UNDER THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION.....	201
Voytkevich N.I. B2 ENGLISH LEARNING AND TEACHING CHALLENGES AT UKRAINIAN HIGHER MEDICAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS	204
Diachok N.V., Chernukha N.N. A FOREIGN LANGUAGE SPECIALIST: VECTORS TO PROFESSIONAL MOBILITY	208
Ziyazieva L.R., Evloeva M.B., Rgebaeva R.M. TECHNOLOGY OF ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF STUDENTS IS IN INSTITUTIONS OF HIGHER LEARNING...	213
Ovsiienko L. INNOVATIVE APPROACHES TO IMPROVING PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS	215
Oliylyk H.M. THE ROLE OF LEISUR ACTIVITY IN THE PROCESS OF JUNIOR TEENAGERS' DEVELOPMENT	221
Rubashka V.P. THE FORMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE SOCIETY	224
Sergeeva I.V. THE WAYS OF USING INFORMATION TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGES DISTANCE TEACHING IN TECHNICAL UNIVERSITIES	227
Stepina E.G. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING COMPUTER TECHNOLOGY IN EDUCATION	231
Schaslyva N.S. TRAINING FUTURE PHILOLOGISTS AND TRANSLATORS TO CONSIDERATION ON INTERTEXTUALITY IN MODERN ENGLISH ELECTRONIC MEDIA	233

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Holubka M. M.

Researcher of the Department of Theoretical and Applied Economics
Trade and Economic University, Lviv, Ukraine

SOCIO-ECONOMIC ROLE OF "REGIONAL CREDIT UNION" IN SPREAD OF ECONOMIC KNOWLEDGE IN WESTERN UKRAINE DURING SECOND HALF OF XIXTH - THE FIRST HALF OF THE XXTH CENTURY PERIOD

This article describes the economic activity of the "Regional Credit Union" in Lviv. It traces the organizational efforts of the Association in the establishment and operation of cooperative structures and supports a large part of public institutions in Western Ukraine. "Regional Credit Union" published his own newspaper and literature of economic direction, thereby raising the professional level of economic knowledge in the population of the region.

Keywords: *Economic knowledge, "Regional Credit Union", "Regional Audit union", "Land", "Regional union of economic associations" and "Regional Dairy Union".*

The value of credit institutions in the cooperative movement contributed to raising the professional level of economic knowledge in the population of the region, also contributed to the personal contribution of the activists of cooperatives in the process of stimulating the development of petty commodity production in Western Ukraine, and the effect on the formation of Ukrainian national identity.

The process of credit creation and development of cooperatives in the cities in the second half of 1890 was accompanied by the development of coordination functions and functioning institutions of the central government.

1896 was the year of creation of a "Regional Credit Union" in Lviv. During the 1899-1903 "Regional Credit Union" played a central role and acted as a catalyst in the development of credit cooperation. In particular, during the 1913 "Regional credit Union" consisted of 906 members, that included 427 cooperatives.

"The Regional Credit Union" in its work has the following functions: was responsible for the formation and development of the Savings Bank of Cooperatives throughout Ukraine, also the Charter of the fellowship held activities in the sector of the division of the land and contributed to obtaining concessional lending due to the Raiffeisen system.

Based on the Central State Historical Archive in Lviv, "Regional credit union" had supported a large part of public institutions in Ukraine. In particular, loans from the "Regional Credit Union" had been received by such organizations as "Prosvita", "Ukrainian teachers Society", "Ridna Shkola" and others. There were also societies that received credit funds on favorable terms, for example, such societies as "Rural Host", "Sokil" and others.

The Government of Austria in 1903 made the introduction of a mandatory audit of cooperatives. It should be noted that the meeting of representatives of a central and certain part of cooperatives of Lviv had approved a Charter of the "Regional Audit Union", which was submitted for approval to the Galician province. Specifically, on 25th of March, 1904, the first general meeting of the "Regional Audit Union" took place, where representatives of the union of cooperatives headed by V. Nagirnyi took part. K. Levitskyi was the first chairman of the "Regional Audit Union". The structure of managers' of the union included well-known Ukrainian economists, doctors, politicians, financiers, and lawyers.

"Regional Credit Union" has provided a development of alliances and cooperative societies sphere, which carried out the verification of the financial condition and office, conducted the verification and publication of the statistics on the functioning of cooperative unions, also performed publishing of their own newspaper and literature of economic direction. Members of the fellowship were only companies and their unions that annually made contributions and passed reports of their business in accordance with the Charter.

On the eve of the 1st World War, the "Regional Audit Union" included 567 cooperatives, whose members were 180 thousand people. "Regional audit union" had before share capital of 6328

thousand crowns; savings accounts - more than 28 mln. crowns; granted loans - more than 40 million crowns, and turnover - more than 20 million crowns. Also, "Regional audit union" published the magazine called "The Economist" and the newspaper "Samopomich" and produced many pamphlets of an economic direction.

To newly created Ukrainian institutions "Regional audit union" gave some of its functions. In particular, the process of the division of the land to parcels the Union delegated to Parcel Company "Land" (established in 1907). The distribution of land in Eastern Galicia in the beginning of the XXth century was not only economic but also national and political. The Polish political figures and forces drew attention to it and saw this danger; to prevent dangerous process Polish representatives began to create associations that had access to legislation that protected Polish interests. At that time the land issue has gained significant relevance.

The "Land" was a limited liability company, which main task was the acquisition of land for sale, mediation in division processes between buyers and sellers, and assistance in the legal and technical sphere, the allocation of credit and stimulation of the process of obtaining credit at the purchase of land or pay the mortgage.

On the initiative of "The Regional Credit Union" a "Regional economic union of fellowships" and "Regional Dairy Union" were established. In particular, "Regional Dairy Union" carried out the procurement of milk and processed it in production for domestic needs and for citizens abroad. While the Ukrainian political system has provided a significant role to consumer cooperatives. They carried out the development of attractive schemes of a functioning of consumer unions, which consisted in the functioning of the Union as a separate fellowship, which must carry out the purchase of essential goods from direct producers of these products at wholesale prices. These products were sold at higher retail prices, and to the members of the association for the price equal to the cost.

Thus, promotion of credit and the banking sector contributed to the formation of new business structures and influenced the reduction of unemployment in Galicia. The economic system of Eastern Galicia was improved on the basis of Ukrainian public figures and professional employees who were professionals. Also, a significant role was played by heads of institutions of an economic and financial sphere.

References:

1. Arkusha O. Ukrainian-Polish relations in Eastern Galicia in the early twentieth century: Włodzimierz Kozłowski action in 1902-1903 years // Bulletin of Lviv University. History series. - Lviv, 2002. - Vol. 37 - Part 1.
2. Barylyak O., Nychai and Nagirnyi - citizens, cooperators / O. Barylyak // Economic and Co-operative Magazine. - 1943 - P. 18-23.
3. Verbovyi M.B. Regional credit union as a phenomenon of national economic movement in Galicia on the border of XIX-XX centuries. // The collection of scientific works of Ukrainian State Forestry University. Scientific Bulletin, issue number 14.1, 2004.- p. 127-130.
4. Vytanovych I. History of Ukrainian cooperative movement. - New York, 1964
5. Havlich I.B. The role of insurance companies "Dniester" and "Carpathia" in credit provision of the cooperative movement in Eastern Galicia (end of XIX - early XX century.). // Scientific notes of Ternopil National Pedagogical University. V.Hnatyuka. Series "History". - Ternopil, 2011. - P. 13-14.
6. Kotlobulatova I.P. Lviv treasury. Lviv, 2002.
7. Kovba Z.M. "Prosvita" - light, knowledge, good and will of the Ukrainian people (125th anniversary of the foundation). - Drohobych, 1993.
8. Levitskyi K. History of Political Opinion of Galician Ukrainian, 1848-1914. Based on the records. Lviv, 1926.
9. Metropolitan Andrey Sheptytskyi and development of Galician hostess / L. Hentosh, V. Oprysk, I. Paslavskyi, L. Senyk // Lviv newspaper. - 2015 - July 24 [electronic resource]. - Access mode: <http://www.gazeta.lviv.ua/article/45858>.
10. Pynda L. Economic and cooperative issue of East Galicia in the late XIXth - early XXth century. (Historical Aspect) // Bulletin of Lviv State Agrarian University: Economy AIC. - Lviv, 2001. - № 8.
11. The role of economic societies and organizations in the formation of the Ukrainian political elite in Eastern Galicia in the late XIX - early XXth century. Collection of papers. [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.info-library.com.ua/books-text-11281.html>
12. Central State Historical Archive in Lviv- F.373.- Op.1.- Case.3.- p.1.

13. Shevchyk I.R. Western Ukrainian banks and credit cooperatives in 1848-1939 years. // Scientific Herald of the NLTU Ukraine. - 2010 - Vol. 20.9.- p. 328-341.

Zagarii V.P.

Ph.D.

International Organization for Migration, Kyiv, Ukraine

ROLE OF THE MIGRATION FINANCES IN THE PROCESSES OF ECONOMIC DECENTRALIZATION IN UKRAINE

The article is devoted to the role of migration finances in the processes of economic decentralization in Ukraine, their impact on the financial security of the state and potential redistribution and usage while business environment of united territorial communities development. The article justifies the need of engagement of migrants into realization of their business ideas within the social entrepreneurship.

Keywords: *decentralization, migration finances, social entrepreneurship, international reserves, united territorial communities.*

For the last few years almost every scientific article focused on socio-economic issues of Ukrainian economy development was starting with standard words about crisis. Authors pointed at systemic political disagreements effecting the weakened economy; its sensitivity to external and internal shocks and, as a result, volatility of the national currency, crisis of the banking system, stagnation of the industrial complex... Nevertheless, National Reforms Council continues to implement a large number of projects for improving the situation in every specific sphere using practical experience of developed countries and its own achievements to stabilize the situation. Reformers believe current difficult period to be the starting point for perspective reforms and opportunities to change the ingrained system for the better.

At the same time, it is difficult not to notice negative trends that are taking place in Ukrainian society. These trends are caused by the actions of individuals who don't want to take any part in reconstruction of the country, or at least wait for structural shifts to begin. We are talking about citizens with high propensity to emigrate, who are thinking about leaving Ukraine, or have already done this facing with deterioration of socio-economic situation in the country in recent years. However, increasing of the emigration expectations in medium term can be transformed into concrete benefits for Ukrainian economy, if the state will form an effective mechanism of using monetized results received by its citizen's while living and working abroad. In this context, it is necessary to define the object of the study – "migration finance" as the financial resources that accompany the movement of labor force between countries and become the source for the recipient-country economic development.

According to the World Bank, in 2015 official number of remittances made by the migrants to Ukraine was about 6 billion USD, making Ukraine the absolute leader among European and Central Asian countries on this indicator [1, p. 21-22]. In this context, it is worth noting that in 2015 Ukraine's GDP was about 90 bln. USD [2]. NBU International Reserves totaled in 15.5 bln. USD (for November, 2016). Moreover, according to the Chairman of NBU Valeriia Hontariva, in 2017 Ukraine will have to pay 2.5 bln. USD for external debt servicing and repayment of the first tranche within stand-by program started in 2014. So, Ukraine has to be ready for the disturbance of the relative stability in the monetary sphere, as the expected reduction of the international reserves will have a negative impact on the level of financial security of the state [3]. Analyzes of the data above shows that the amount of money earned and actually "brought" from abroad to Ukraine by the migrants doesn't look so small. Considering the system crisis of the financial sector and industrial complex of the state, we can assume without exaggeration that this amount of money can be a financial basis for the development of Ukraine's economy, especially for the small business.

Despite the fact that Ukraine occupies a leading position in the region by the flow of foreign currency from individuals from abroad, the question of the state's influence on the distribution and applying of these funds remains opened. It is obvious that most of the currency valuables will replenish foreign exchange market and eventually settle down in the international reserves of the

state. At the same time, it is not less obvious, that the state is not authorized to force citizens to spend the money earned abroad for specific purposes.

However, it should create the appropriate conditions for the actual currency valuables not just replenish the reserves, but also work for the development of the Ukrainian economy. Data provided by the International Organization for Migration show that the ultimate goals of Ukrainians, who send earnings from abroad in Ukraine are: savings (42%); the cost of food and daily needs, i.e. consumption fund (25%); investment in real estate – purchase or renovation (17%) [4, p. 20]. It is worth notifying that the purpose of investing in business is only 1% form the total volume of money transfers. The reason for this is not only difficult socio-economic situation in the country when the bulk of earnings citizens spend to ensure their immediate needs, but the lack of an effective mechanism of working with migrants that will motivate them to invest the earned money in the real sector of the national economy, start and develop own business locally.

Considering the state support of the regional development in the process of economic decentralization, united territorial communities (UTG) should take over the role of initiators of positive changes and realize the principle of subsidiarity in implementation of small business reforms. According to the report of the National Reform Council only in 2015-2016 in Ukraine were formed 184 UTG and it is just a beginning as local communities start to realize that decentralization allow to create qualitatively new relations in a process of budget funds management, motivating its participants to increase the revenue base of local budgets [5, p. 12-19]. This opens new opportunities for small business, including involvement of active migrants into development of the business environment of the region.

Results of the research conducted by the Mission of the International Organization for Migration in Ukraine show that the average Ukrainian worker is characterized not only by high propensity to save, but by relatively high level of entrepreneurial ambitions [6, p. 82]. However, these ambitions are offset by rather abstract perspective of the business idea implementation in view of the unstable economic situation in the country, high level of corruption at all levels of the economic system, bureaucratic obstacles and lack of comprehensive state support of a small business.

It is not surprising that the majority of workers prefer not to invest money earned abroad in business, but to save them on deposit in banks or “under the pillow” at home. In this context it is worth noting, that according to the NBU at the beginning of 2016 the volume of the retail deposits in foreign currency amounted to 8.7 billion USD and in local currency – to 186.3 billion UAH, that is a quite powerful resource for activation of a small business development at the local level [7]. But again, without creating an effective mechanism of using and directing resources into the real economy, these financial assets will continue to serve the banking system of Ukraine, having an indirect impact on the social production sphere. Therefore, to our opinion, the formation of such mechanism should start with cooperation with the active migrants as the main source of inflow of currency valuables in Ukraine at the level of individuals. In a long term perspective, investment of the migration financial resources in business will increase the public production in the country and, consequently, increase exports potential. In its turn, the growth of exports will ensure the inflow of currency valuables from abroad and positively affect the level of financial security (or financial stability) of Ukraine.

Primary task for Ukraine in a context of engaging migrants into a small business development is to create at the UTG level the complex mechanism of transforming migration finances into investments. According to the reform initiative of the Ministry of regional development of Ukraine and with the legislative support of a state, UTG should take responsibility for small and medium business development in frames of their communities. The main focus should be done on material and technical support (involving of the existing UTG’s base in a process of business idea realization), information and consultancy guidance, tax preferences for socially-oriented business projects.

But to our opinion additional attention should be paid on engaging migrants into realization of their business ideas within the social entrepreneurship that has become not a fashionable trend, but an effective mechanism for solving social problems in a situation of chronic deficit of the local budgets. Considering the fact that active migrants-workers mostly come from small cities, this initiative can become a basis for the development of the social infrastructure of small cities, where unlike to the big cities, socio-economic problems are most acute.

Perspectives of the investigated problem development outlined above are only the tip of the iceberg of the opportunities for practical implementation of various ideas in this sphere. But even now we can say for sure that considering current migration trends within Ukrainian society, the financial part of the migration processes in Ukraine is worth closer attention from the scientific community, government institutions and business.

References:

1. Migration and Remittance: Recent Developments and Outlook [Electronic resource] / World Bank Group. – April 2016. – Access mode: <http://pubdocs.worldbank.org/en/661301460400427908/MigrationandDevelopmentBrief26.pdf>.
2. Gross Domestic Product [Electronic resource] / Financial portal “Minfin”. – Access mode: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
3. “We will lose every day”: Hontariva warned about payoff in 2017 [Electronic resource] / Obozrevatel / Banks and Finances. – Access mode: <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/34861-budem-teryat-kazhdyj-den-gontareva-predupredila-o-rasplate-v-2017-godu.htm>.
4. Migration in Ukraine: facts and figures [Electronic resource] / International Organization for Migration. – 2016. – Access mode: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf.
5. Monitoring of process of reforms: 9 months of 2016 [Electronic resource] / National Reforms Council. – 2016. – Access mode: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf.
6. Migration as an enabler of development in Ukraine [Electronic resource] / International Organization for Migration. – 2016. – Access mode: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom_migration_as_an_enabler_of_development_in_ukraine.pdf.
7. Main tendencies of monetary sphere of Ukraine for December, 2015 [Electronic resource] / National Bank of Ukraine. – Access mode: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=14716152&showTitle=true.

Tkach S.V.,

Ph.D. (economics)

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

Maliarchuk O.V.

graduate student

Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

EFFECTIVE FINANCIAL INFRASTRUCTURE AS THE BASIS OF UKRAINIAN ECONOMY INNOVATIVE DEVELOPMENT

Ткач С.В.,

кандидат економічних наук

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

Малярчук О.В.

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

РОЗБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

The article investigates the impact of the financial infrastructure on the country's innovation development and its general socio-economic state. It analyzes the banking system and the stock market in Ukraine as fundamental components of the financial infrastructure. It determines the measures to enhance innovation activity and development of innovative businesses in Ukraine.

Keywords: *innovation, innovative development, innovation activity, scientific research, financial infrastructure, financial resources.*

У статті досліджено вплив фінансової інфраструктури на розвиток інноваційної сфери та загальний соціально-економічний стан країни. Здійснено аналіз розвитку банківської системи та фондового ринку в Україні як фундаментальних складових фінансової інфраструктури. Визначено заходи щодо активізації інноваційної діяльності та розвитку інноваційних бізнес-структур в Україні.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, наукові дослідження, фінансова інфраструктура, фінансові ресурси.

Construction an economic system of new post-industrial type is impossible without accelerated development of innovative sector, which is one of the most important links of society. The functioning of a modern economy is characterized by strict relationship between investment in innovation and development of various sectors of the economy. Currently we can say that innovation has become one of the key factors of economic growth and improving the social welfare.

A wide range of financial instruments, which provide cash flow into innovation sector, determines the conditions and forms of financial infrastructure organizing. The effective functioning of the latter promotes not only investments in the innovation development, but it also contributes a risk diversification of the investments. Therefore, the building and further development of the financial infrastructure is extremely actualized in modern transformational changes in the economy.

The interaction of science and economy exists in an extremely complex web of interests, objectives and prospects. Therefore, at the present stage of Ukraine's development, to create innovative economic system, which will allow to provide the catch-up growth in the domestic economy compared to developed countries in the nearest future, is the paramount need [1, p. 5]. However, intensification of innovation activity and effectiveness of innovation policy largely depends on the methods and forms of financial support.

In the world practice, the concept of "financial infrastructure" is determined as a set of institutions that provide effective functioning of the financial system. Specifically the International Finance Corporation follows this definition [2]. This institutional approaches followed also by V. Kudryashov, who defines the term of "financial infrastructure" as a set of institutions (companies, institutions, services) that ensure the organization of financial activity. According to his statements, financial infrastructure includes commercial banks, stock, currency and commodity exchanges, investment funds and investment companies, insurance companies, subsidiaries, audit and consulting firms and others [3, p. 22-26]. In turn, A. Goleva considers the financial infrastructure as one of the key elements of economic space that provides realization of the relationship between economic entities on the distribution and redistribution of the social products [4].

After analyzing the different approaches to the interpretation of this concept, we can conclude that the financial infrastructure is a combination of structural and functional mechanisms, institutions and instruments, the functioning of which is associated with the formation, distribution, redistribution and use of financial resources in the economy. Financial infrastructure ensures functioning of the financial mechanism, established work of which is able to stimulate innovation processes in the country (fig. 1).

As it is shown at fig. 1, the financial resources, allocated to innovative development, ensure the achievement of economic and social effects in the country over time. The economic effect consists in the fact that some companies and state as a whole, through the introduction of innovative products, gain competitive advantages over other market participants. As a result, this will improve their business outcomes and will increase financial resources, which then again can be directed to financing innovation activity.

The permanent implementation of new approaches, applying advanced technologies and an extremely large number of science and technology achievements in recent decades, have brought changes in almost all areas of economic life. Innovations not only facilitate working conditions, improve quality of life, optimize management processes, but they also cause the changes in the mentality of people and their cultural behavior. In this way, social effect of innovations is being achieved.

Thus, productivity of financial infrastructure of the country is largely determined by the level of financial support for innovation activities, including conducting research and experimental development. The more financial flows are directed to research and development accordingly the more scientific results are generated. Therefore, developed countries and developing countries are trying to constantly increase research and development spending.

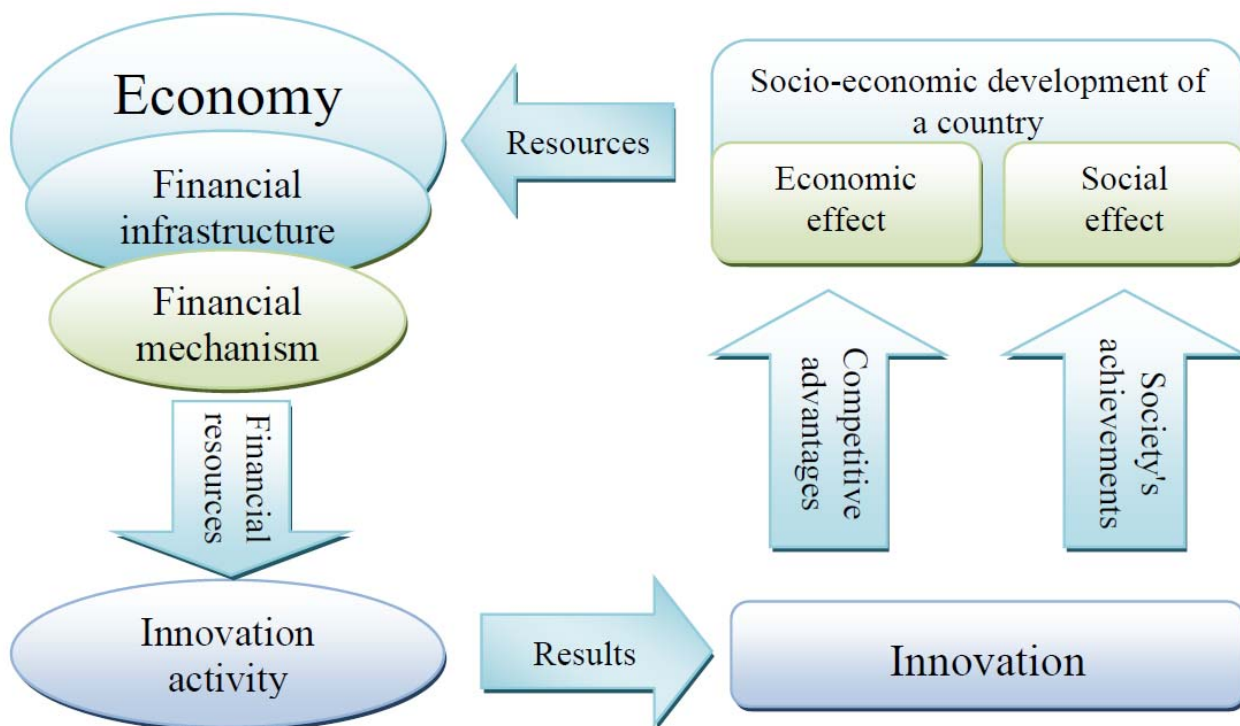


Figure 1. The role of financial infrastructure in providing innovative economic development
 Source: created by authors.

The vast majority of the world’s leading economies generate into research and development for about 2-4% of GDP, which indicates the importance of the scientific sphere in these countries. In Ukraine, “Strategy of innovative development in Ukraine for 2010-2020” defines that for the formation and implementation of innovative model of economic development, knowledge-intensive GDP index should be at a level not less than 2.5-3% [5]. At the same time, in practice, there is an opposite trend. Since 2005, spending on research and development to GDP ratio decreased steadily, and by the end of 2015, was only 0.76% (fig. 2).

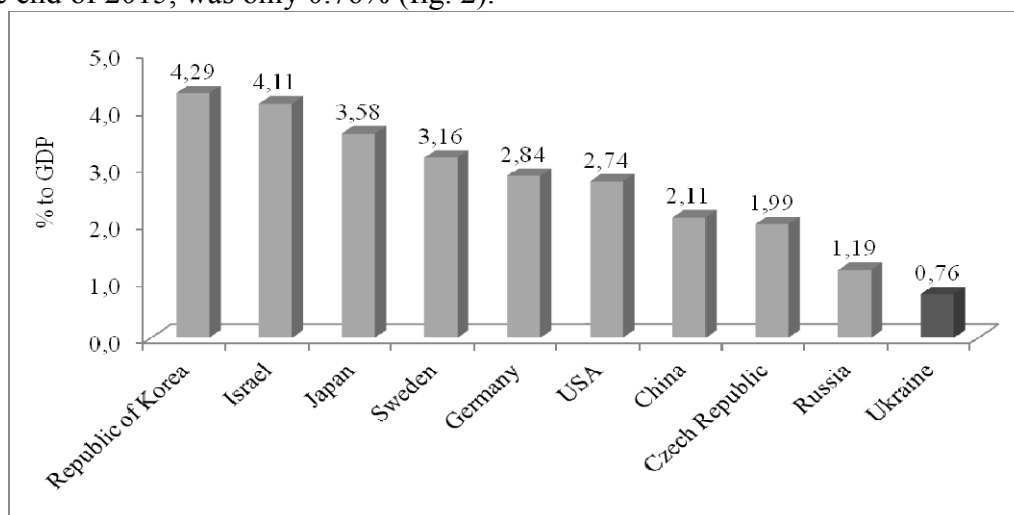


Figure 2. Spending on research and development to GDP ratio in Ukraine and some other countries, %

Source: Compiled by authors based on data [6]

In developed countries, innovation is a key factor for socio-economic development. According to recent researches, these countries obtain from 50 to 95% of GDP growth through innovation, while 25% of the working population is engaged in innovative business. At the same time, Ukraine's GDP growth through the introduction of innovation is at the level of less than 1%. Experience of other countries shows that if the share of innovative products in GDP is less than 20%, the national products lose their competitiveness. For example, the average European rate is 25-35%, while in China it reaches 40%.

In the current conditions of the Ukraine's economy functioning, a key place in financial infrastructure holds the banking system. The basic functional purpose of the latter is redistribution of temporarily free financial resources between the various economic entities and sectors. However, the banking system in Ukraine was the most sensitive to the current economic crisis. Recession, inflationary pressures on the economy, lower investment activity, loss of a major market have complicated functioning of the banking sector. The banking system now does not fulfill its main task as it has significantly reduced funding and lending to the real economy [8, p. 40].

At the end of 2016, there were 98 banks in Ukraine, except insolvent, which is significantly lower than at the beginning of 2014, when 180 banks were functioning. Moreover, summarizing the results of 2015, the total loss on the conduct banking activities amounted to a record of 66.60 bln. UAH. Such a sharp reduction in the number of banks in Ukraine and worsening of their activities results are due to several disproportionately factors in the economy. These factors caused to low creditworthiness of most of the companies-borrowers, decrease of the domestic banks capitalization level, risks of deposit and credit operations provided by banks and what is vital, heightened distrust of banks, the national currency and the central bank as regulator of monetary relations in the country.

In countries with a market economy a crucial role in mobilizing financial resources for further innovation funding plays the stock market. This market provides capital flows due to circulation of various types of securities and their derivatives. Because of mechanisms of the stock market, supply and demand for investment funds are formed, their accumulation and redistribution is accomplished in order to achieve economic growth and implementation of innovative policy.

Efficiency and scale of stock market functioning are characterized first of all by capitalization ratios, the volume of trading securities and the number of shares, that are traded on stock exchanges. At the end of 2015, Ukraine's stock market capitalization was at the level of 63.49 bln. UAH, which is less than at the end of 2014 for 86.13%. The development of Ukrainian stock market, which is characterized by the ratio of the listed companies share capitalization to GDP, is extremely low compared with the advanced countries of the world and represents only 3.21% of total GDP. At the same time, this indicator in the UK is 122.2%, the USA – 114.9%, France – 69.8%, Germany – 43.4%, Poland – 36.3% [9].

Thus, imperfection of Ukrainian financial infrastructure, impaired functioning of its individual components (banks, non-banking financial institutions, the stock market), along with insufficient state funding of research and development led to extremely large backlog of Ukraine from the leading countries in development of innovation sphere. This, in turn, reduces the competitiveness of the Ukrainian economy and worsens its general condition.

In order to accelerate innovation development of Ukraine, the next steps to be done are extremely essential, such as increasing the efficiency of the innovation policy of the state; financing of innovation sector at not less than 2% of GDP; applying the complex fiscal levers to stimulate innovation, taking into account the positive experience of foreign countries; activation of small and medium entrepreneurship; establishing of a competitive framework for doing business. At the same time, it is necessary to improve the financial infrastructure that is key to the further transformations of the Ukrainian economy. In this aspect, it is necessary to restore trust to the banking system as soon as possible, to stimulate the inflow of investment resources in the innovation sector, to promote innovative businesses such as technology parks, business incubators, innovation centers, venture companies and others.

References:

1. Bereznyak N.V. The theoretical basis of institutional conditions for the spread of innovation : research and analytical report / N.V. Bereznyak, D.Y. Chajka, K.V. Kvasha. – K: UkrINTEI, 2015. – 92 p.
2. The official website of International Finance Corporation [electronic resource]. – Access mode : <http://www.ifc.org>.
3. Kudryashov V.P. Finance Course: teach. guidance / V.P. Kudryashov. – K. : Knowledge, 2008. – 431 p.
4. Goleva O.I. Concept of economic space in the regional financial infrastructure research / O.I. Goleva // Modern high technologies. – 2008. – № 1. – P. 102-104.
5. Strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in terms of global challenges / Authors compliers: H. Androshchuk, I. Zhylyayev, B. Chyzhevskiy, M. Shevchenko. – K. : Parliamentary publishing house, 2009. – 632 p.
6. The official website of World Bank [electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org>.
7. Statistical yearbook “Research and innovation activity in Ukraine in 2009” / [responsible for the publication I.V. Kalachova]. – K. : State statistics committee of Ukraine, 2010. – 366 p.
8. Drugov O.O. Restructuring the banking system of Ukraine: current state and prospects / O.O. Drugov, O.V. Pryjma // Financial space. – 2015. – № 4. – P. 40-50.
9. The official website of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets [electronic resource]. – Access mode : <http://nfp.gov.ua>.

Shlafman N.L.,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Bondarenko E.V.

postgraduate

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

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF RESEARCH ASYMMETRY OF THE BUSINESS SECTOR UKRAINE

Шлафман Н.Л.

д.е.н., с.н.с.

Бондаренко О.В.

аспірант

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

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

The article examines the theoretical and methodological problems of definition and study the asymmetry of the business sector as part of sustainable economic development of Ukraine and the proposed structure of the study.

Key words: *asymmetry of the business sector, sustainable economic development, theoretical and methodological problems, structure*

У статті розглянуто теоретико-методичні проблеми визначення та дослідження асиметрії розвитку підприємницького сектору як складової сталого розвитку економіки України і запропоновано структуру такого дослідження.

Ключові слова: *асиметрія підприємницького сектора, сталий економічний розвиток, теоретичні та методологічні проблеми, структура*

Дослідження змісту поняття «симетрія» проводились на протязі багатьох століть. Однак у науку воно увійшло на початку ХХ століття, коли метод симетрії став інструментом теоретичних досліджень у природознавстві. Тим не менш, дослідження поняття «асиметрія» як антипода «симетрії» почались ще у ХІХ ст., що було пов'язане з відкриттям Луї Пастером асиметричності органічних сполук [1]. Питанням визначення поняття «асиметрія» в економічних дослідженнях присвячено не так багато праць. Але, можна виділити декілька напрямів таких досліджень.

1. Дослідження асиметрії економічного розвитку в контексті відносин у суспільстві. Федорищев Д.В. [2] довів, що основою асиметрії розвитку економічної системи є рентні відносини між суспільством і індивідуальним суб'єктом з приводу розподілу суспільного продукту а також визначив основні форми реалізації асиметрії розвитку економічної системи на мікро- (диспропорції відтворення, засновані на диференціальній, монопольній,

технологічній ренті) мезо- (диспропорції в розвитку галузей і регіонів) і макрорівні (диспропорції між сукупним попитом і сукупною пропозицією економічної системи); сформулював гіпотезу про існування закону асиметрії розвитку економічної системи, що визначає взаємозв'язок між основними функціями асиметрії розвитку економічної системи: розподільчою, диференціюючою, інтегруючо-дезінтегруючою, стимулюючо-дестимулюючою.

2. Дослідження асиметричності економічного розвитку в просторовому контексті. Як приклад, можна навести концепцію периферійної економіки Р. Пребіш, С. Фуртаду (Бразилія), М. Бальбоа, А. Феррер (Аргентина), В. Уркіді, Х. Нойола (Мексика), Х. Майобре (Венесуела), Х. Аумада, А. Пінто, О. Сункель, П. Вушкович, Ж. Чончоль (Чилі), сенс якої полягає у тому, що саме індустріалізація в країнах, що розвиваються, призведе до структурної перебудови, що дозволить не тільки прискорити економічне зростання, а й вирішити проблему внутрішньодержавної диференціації доходів населення і міжрегіональної диференціації за рівнем економічного розвитку [3].

3. Дослідження асиметрії та дисбалансів у глобалізованій економіці. Як приклад, можна навести праці, як закордонних (Н.Бердсолл, Д.Гелд, Дж.Стігліц, П.Кругман, І.Валлерштейн, Т. Норкінс), так і вітчизняних (О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, Я. М. Столярчук, В. І. Чужиков, В.О.Дергачов) вчених, які присвячені вивченню тенденцій посилення нерівності та дисбалансів у глобалізованій економіці [4-12]. Однак, огляд вітчизняної і закордонної літератури за темою дослідження дозволяє констатувати, що, незважаючи на отримані знання і результати, проблема подолання структурних диспропорцій у підприємницькому секторі (ПС) для забезпечення збалансованого розвитку економіки України вимагає додаткових досліджень.

На нашу думку, асиметрія розвитку ПС виникає внаслідок неузгодженості (тобто порушення рівноваги) економічних інтересів держави і суб'єктів підприємницької діяльності (СПД). В умовах сучасної економіки, де пріоритетними напрямками розвитку економічної системи є подолання періодично виникаючих криз, оптимальне розміщення виробництва і його інфраструктури, вирішення проблеми стійкого і динамічного функціонування, дослідження цих питань важливо, насамперед, у методологічному відношенні. Це пов'язано з тим, що багато задач економічної теорії і практики залишаються невирішеними в силу недостатньої дослідженості структури і специфіки взаємодії системи економічних інтересів і структурних змін у ринкових умовах. Тракткування змісту економічного інтересу як діалектичної єдності приватного і суспільного початків дозволяє реалізувати механізм координації приватного і суспільного інтересів у сфері підприємництва, як сукупність методів і інструментів, що мінімізують витрати інтеграції приватних інтересів у єдину соціальну систему, величина яких визначає ступінь протиріччя приватного і суспільного інтересів у сфері підприємництва.

Асиметрії у розвитку ПС вітчизняної економіки (структурна – частка малого підприємництва (як підприємств, так і фізичних осіб) складає 98-99%, а частка обсягу реалізованої ними продукції в загальному обсязі не перевищує 15-16%; галузева – превалювання у галузевій структурі торгівлі та послуг (50%), а також дуже низька частка виробничих видів діяльності (14% сумарно промисловість, будівництво, сільське, лісове та рибне господарство); критично високий ступінь диспропорційності щодо дисбалансу структури джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств; диспропорція між структурою, обсягами і профілями підготовки кадрів у навчальних закладах професійної освіти і структурою попиту на робочу силу; розшарування населення за доходами, причому «новими бідними» стають працездатні особи; асиметрія інфляційного навантаження на різні верстви населення (на чверть вища на бідних); зміна ринкового попиту на товари та послуги; асиметрія податкового навантаження) й є, на наш погляд, формою прояву розбалансованості системи економічних інтересів сучасного українського суспільства.

Методологія узгодження інтересів є базою сталого розвитку, оскільки стійкість розвитку забезпечується досягненням відносної згоди всіх суб'єктів економіки на основі принципу соціальної справедливості не тільки в межах окремих економік країн, але й у міжнародних взаємодіях, що вимагає забезпечення прав громадян усіх країн на вільну економічну діяльність, політичну й особисту безпеку при дотриманні ними встановлених міжнародним правом норм соціально-відповідального поведіння. На думку ж експертів ОЕСР, стійкий розвиток – це концепція про рух світу до цілісності і збалансованості; процес повсюдного застосування інтеграції при прийнятті рішень; мета щодо фіксації і вирішення проблем дефіциту ресурсів, зміцнення здоров'я, подолання соціальних конфліктів, бідності, безробіття. При цьому ключовими умовами розвитку, згідно з Декларацією тисячоріччя ООН, визнані: гідний рівень життя, освіта, рівноправність, довге і здорове життя, екологічно сталий розвиток, сприятливі глобальні економічні умови. Однак, на думку авторів Доповіді про людський розвиток 2011 «Стійкий розвиток і рівність можливостей: Краще майбутнє для всіх», яку ми цілком поділяємо, ключовою проблемою в понятті стійкого розвитку повинна бути, насамперед, проблема соціальної справедливості: «...несправедливое развитие никогда не сможет быть устойчивым.» [13].

Таким чином, дослідження асиметрії розвитку ПС як складової сталого розвитку економіки України доцільно проводити за такою структурою: аналіз структурних диспропорцій: аналіз структури ПС – частки великих, середніх, малих (у т.ч. мікро-) підприємств та фізичних осіб – підприємців; частки означених елементів ПС у ВВП та обсягах реалізованої продукції; розподілення кількості зайнятих по елементах ПС; аналіз фінансових результатів діяльності; виявлення диспропорцій і дисбалансів по кожному напрямку; аналіз галузевих диспропорцій ПС: аналіз галузевої структури; аналіз частки підприємницьких структур різних видів діяльності у ВВП, обсягах реалізованої продукції, зайнятості, тощо; аналіз фінансових результатів діяльності; виявлення диспропорцій і дисбалансів по кожному напрямку; визначення диспропорцій у розподіленні податкового навантаження у ПС: проведення дослідження за 3 етапами процесу суспільного відтворення – асиметрія оподаткування на етапах організації виробництва, розподілу та споживання; аналіз асиметрії в розвитку фінансово-кредитної системи та деформацій фінансово-кредитної політики підтримки підприємництва: аналіз правової бази фінансово-кредитної політики підтримки підприємництва; аналіз структури джерел фінансування підприємницьких структур; виявлення диспропорцій і дисбалансів по кожному напрямку; аналіз асиметрії розвитку соціального потенціалу підприємництва: дослідження соціального потенціалу за 3-ма складовими: освіта, охорона здоров'я та добробут; виявлення диспропорцій і дисбалансів по кожному напрямку; аналіз диспропорцій розвитку інноваційно орієнтованого підприємництва: аналіз стану і структури діяльності інноваційно орієнтованого ПС; класифікація факторів, що стримують розвиток інноваційно орієнтованого підприємництва; визначення структурних і галузевих диспропорцій розвитку інноваційно орієнтованого ПС; аналіз диспропорцій між попитом та пропозицією на ринку праці: аналіз структури попиту на робочу силу; аналіз структури, обсягів і профілів підготовки кадрів у навчальних закладах професійної освіти; виявлення дисбалансу між попитом і пропозицією на ринку праці.

Література:

1. Акопян И.Д. Содержание понятия асимметрии. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://raber.asj-oa.am/5525/1/37.pdf>
2. Федорищев Д.В. Асимметрия развития экономической системы. – Дисс. к.э.н. – Саратов, 2003. – 136 с.
3. Большой экономический словарь.– М.: Институт новой экономики, 1997.
4. Бердсолл Н. Усиление неравенства в новой глобальной экономике / Н. Бердсолл // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 84–89.
5. Wallerstein I. Age Transition: Trajectory World-System, 1945–2025/ I.Wallerstein, T. Hopkins. – London: Collinns, 1996.
6. Гелд Д. Глобалізація / антиглобалізація / Дейвід Гелд, Ентоні Мак-Грю / Пер. з англ. І. Андрущенко. – К.: К.І.С., 2004. – 180 с.

7. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Джозеф Стиглиц; [пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
8. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / Paul Krugman. – New York: WW Norton & Co, 2008. – 224 p.
9. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / За ред. О.Г. Білоруса, Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
10. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія / За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544 с.
11. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.
12. Чужиков В. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: Монографія / В. І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
13. Strange T., Bayley A. Sustainable Development: linking economy, society, environment. – P.: OECD, 2008.

2. WORLD ECONOMY

Goryanskaya T.V.

c.o.e., associate prof.

Ukraine

AGRICULTURE AS A FACTOR OF WORLD TRADE AND THE WORLD ECONOMIC SECURITY IN THE GLOBAL ECONOMY

Горяньська Т.В.

к.е.н., доцент

Україна

СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ І ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇН СВІТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена змінам, що відбуваються у світовому агропромисловому комплексі під впливом сучасних процесів глобалізації. Сільськогосподарське виробництво є стратегічною галуззю економіка кожної країни і від нього залежить національна продовольча безпека. Визначені основні причини несприятливої ситуації з продовольством у світі та запропоновані шляхи їх рішення. У статті обґрунтовано концепція аграрної біоекономіки як нової парадигми економічного розвитку і продовольчої безпеки країн світу. Розглянуто проблеми становлення біоекономіки в аграрному секторі економіки України. Аналіз технологічного прогресу і розвитку біотехнологій, результатом яких є поява сільськогосподарських рослин, що містять ГМО, дозволили визначити напрями, переваги і недоліки сільськогосподарських біотехнологій в умовах глобалізації. Особлива увага приділяється ролі біотехнологій щодо пом'якшення наслідків зміни клімату і пропонуються можливі шляхи рішення щодо забезпечення продовольчої безпеки. Проаналізовано світовий досвід розвитку сільськогосподарських біотехнологій у розвинутих країнах і країнах прискореного економічного розвитку, обґрунтовано сучасний підхід до використання новітніх біорозробок в аграрному секторі України, який сприятиме вітчизняному розвитку сільського господарства, насиченню внутрішнього і зовнішніх ринків чистою екологічною продукцією, забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: сільське господарство, продовольча безпека, біоекономіка, біотехнології, глобалізація.

The article is devoted to the changes occurring in the global agro-industrial complex under the influence of contemporary processes of globalization. Agricultural production is a strategic sector of any economy and is a factor defining national food security. The main causes of adverse food situation in the world and ways to solve them are defined. The article presents the concept of a new agrarian bioeconomy paradigm of economic development and food security around the world. The problems of formation of the bioeconomy in the agrarian sector of Ukraine are shown. The analysis of technological progress and the development of biotechnology, often resulting in agricultural plants containing GMOs, allowed us to determine the direction, advantages and disadvantages of agricultural biotechnology in the context of globalization. Particular attention is paid to the role biotechnology for climate change mitigation and suggests possible solutions to ensure food security. The global experience of development of agricultural biotechnology in developed countries and countries with rapid economic development is reviewed. Justified by a modern approach to the use of the latest bioprospecting in the agrarian sector of Ukraine, which will facilitate the development of domestic agriculture, filling of the internal and external markets for environmentally friendly products, food security countries.

Key words: agriculture, food security, bioeconomy, biotechnology, globalization.

Початок ХХІ століття ознаменувався кардинальними змінами сутності світового агропромислового комплексу. Сучасні розробки науково-технічної революції сприяли високим темпам інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, його органічному об'єднанню з промисловістю, що призвело до серйозних змін в інших галузях світового господарства.

Сільськогосподарське виробництво є стратегічною галуззю економіка кожної країни і від нього залежить національна продовольча безпека. Глобалізаційні процеси, що відбуваються у світовій економіці значно вплинули і створили загрозу продовольчій безпеці країн світу.

Продовольча проблема має глибокі історичні коріння, яка знаходила відбиття ще в працях давньогрецьких філософів. Так, за думкою Аристотеля, корисна, конкретна праця, за допомогою якої виробляється продовольство, є головним засобом рішення продовольчої проблеми [1]. Значний вклад у розвиток концепції продовольчої проблеми, як з боку виробництва, так і з боку споживання продуктів харчування, внесли класики економічної

науки А.Сміт, Д.Рикардо, Т.Мальтус, К.Маркс, П.Ерліх, А.Маслоу, В.Парето, М.Лоуе. Дослідження праць учених-економістів, присвячених продовольчій проблемі, дозволяють визначити наступні теоретичні шляхи її вирішення.

Перший. Т.Мальтус визначив, що зростання народонаселення відбувається в геометричній прогресії, а виробництво збільшується за лінійним законом. Спираючись на дану закономірність, він визначив вічну загрозу добробуту суспільства – випереджаюче зростання чисельності населення порівняно з можливостями збільшення обсягів виробництва продуктів харчування. За його думкою, єдиним регулятором зростання народонаселення і, відповідним, рішенням продовольчої проблеми є голод, війна, хвороби, убогість, різні пороки суспільства [2].

Другий. Ф.Хайек запропонував еволюційний шлях рішення продовольчої проблеми. Він визначив, що продовольча загроза реальна, якщо демографічне зростання випереджає зростання соціального різноманіття. На його думку, треба збільшити кількість взаємодоповнюючих послуг, тобто відходи одних виробництв стають ресурсом для інших. А зростаюча кількість виробників знаходить власне місце в системі, не посилюючи при цьому навантаження на природні ресурси [3].

Мета статті полягає у дослідженні подальшого розвитку світового сільського господарства з метою забезпечення продовольчої безпеки країн світу.

Усі країни і регіони значно диференційовані за природними і економічними умовами виробництва продуктів харчування, обсягами і структурою споживчого попиту на них та продуктивністю праці. Деякі країни світу і навіть регіони постійно потребують зовнішніх поставок продовольства. За даними ООН у світі таких країн 34. Особливо низька забезпеченість продовольством характерна для країн Центральної і Західної Африки.

Проблема голоду в світі обумовлена не тільки вичерпанням потенціалу світового сільського господарства, а, перш за все соціально-економічними чинниками, такими як убогість більшості країн третього світу, де спостерігається повна відсутність капіталу для економічного розвитку. Також проблема загострюється тим, що розвинуті країни, які мають потужний ефективний агропромисловий комплекс, проводять політику скорочення посівів зернових та інших культур з метою підтримки цін на високому рівні і яка недоступна країнам, що розвиваються. Однак, відзначимо, що на початку 90-х років ХХ століття в країнах Східної Азії ситуація значно покращилася. Частка людей, які постійно голодують, значно знизилася (з 44 % до 16 %). Поліпшення продовольчого стану країн Азії відбулося через «зелену революцію», яка передбачала розширення посівів високоврожайних культур насіння рису і пшениці та збільшення кількості використання мінеральних добрив.

На наш погляд, сьогодні основними причинами несприятливої ситуації з продовольством у світі є:

- зростання попиту на продукти харчування внаслідок збільшення населення і темпів економічного розвитку в світі;

- недостатня кількість пропозицій продовольства на світовому ринку, що обумовлено зміною клімату, діями урядів країн-експортерів, які захищають вітчизняних виробників і споживачів;

- підвищення цін на чинники виробництва;

- дефіцит інвестиційних ресурсів у сфері виробництва сільськогосподарської продукції в країнах, що розвиваються. Для порівняння, інвестиції в сільське господарство у розвинутих країнах складають в середньому 5% ВВП, в країнах, що розвиваються менш 0,6% ВВП [4].

Сільське господарство має як внутрішні так і зовнішні конкурентні переваги і може стати «локомотивом» подальшого розвитку світової економіки. За оцінками експертів ОЕСР, світове сільське господарство в коротко- і довгостроковій перспективі може задовольнити попит на продукти харчування навіть при щорічному збільшенні населення планети на 80 млн. людей. В таких умовах приріст виробництва сільськогосподарської продукції відбуватиметься завдяки його розвитку в країнах і регіонах, де є найбільш сприятливі для

цього умови. Також необхідно збільшити виробництво продовольства у країнах, що розвиваються, через залучення сучасних факторів виробництва і розвиток інфраструктури. Все це допоможе задовольнити попит продовольства і вирішити проблему голоду, оскільки перелічені чинники сприятиме збільшенню світового виробництва сільськогосподарської продукції в 2 рази до 2050 року [4].

Таким чином, сільське господарство є рушійною силою багатьох країн світу і перш за все країн, що розвиваються. За даними СОТ сільське господарство забезпечує більш 1/3 експортних надходжень країнам, що розвиваються. Однак найбільшою перешкодою в отриманні максимальної віддачі від зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в країнах, що розвиваються, виступають торгові бар'єри.

Сучасному агропромислому комплексу характерні риси індустріально розвитої економіки, а саме:

високий рівень технології та організації маркетингової діяльності; концентрація капіталу; конкуренція виробників;

міжнародний поділ праці, обумовлений природно-географічними і кліматичними умовами країн;

власна внутрішня політика кожної країни до національного сільськогосподарського виробництва.

Враховуючи ці риси ГАТТ/СОТ виключив сільськогосподарську продукцію з числа стандартних об'єктів міжнародної торгівлі, внаслідок чого такі нетарифні методи зовнішньоторговельних відносин, як демпінг, експортні субсидії, імпорتنі квоти отримали широке розповсюдження у світовій торгівлі, незважаючи на заборону з боку СОТ.

В останні десятиріччя у світі майже 2/3 приросту сільськогосподарської продукції пов'язано з реалізацією науково-технічного прогресу [5, с.3], що обумовлює чітко визначити головний напрямок модернізації, який виявляється в якісних змінах сільськогосподарського виробництва. Процес якісної модернізації агропромислового комплексу передбачає технічне переозброєння, формування нової технологічної бази, яка створена на новітніх досягненнях в області біотехнологій, генної інженерії, нанотехнологій, нових видів енергії.

Дійсно, ХХІ століття є епохою біотехнологій, які в поєднанні з нанотехнологіями значно змінюють існуючі підходи до створення, виробництва і споживання продукції і, як наслідок, формують фундамент для сталого розвитку в умовах глобалізації, комплексних змін в економіці, суспільстві, політиці. Біотехнології можуть вирішити багато проблем людства, пов'язаних з охороною здоров'я і використанням природних ресурсів. Також їх сфера охоплює виробництво сільськогосподарської продукції.

Застосування біотехнологій створює базис для формування біоекономіки як системи, яка використовує біологічні ресурси для виробництва високотехнологічних продуктів. Якщо врахувати доцільність і соціальну спрямованість такої системи, то можна стверджувати, що біоекономічний розвиток є ключовою компонентною сталого економічного розвитку [6, с.37].

При цьому, одним з секторів біоекономіки є зелений, тобто сільське господарство.

Бурний розвиток біоекономіки, який спостерігається останнім часом, підтверджує початок становлення у світі нового технологічного укладу, що ґрунтується на біо- і нанотехнологіях, нетрадиційних джерелах енергії [7, с.64]. Про це свідчить і остання світова фінансово-економічна криза, яка цілком обґрунтовано пов'язується з «знижувальним» етапом довгої хвилі М.Д.Кондратьєва [8]. Відповідно до теорії довгих хвиль, новий технологічний цикл зароджується у надрах попереднього, а початок розвитку «підвищувальної» фази кожного довгого циклу супроводжується глибокими змінами в техніці виробництва, зокрема, впровадженням у виробництво революційних досягнень НТП, посиленням ролі нових країн на світовій арені й т. д. [7, с.64]. Однією з галузей, яка сприятиме економічному підйому буде сільське господарство, що ґрунтуватиметься на застосуванні досягнень молекулярної біології і генної інженерії.

Стрімкий розвиток біоекономіки у світі підтверджує кардинальне трансформування суспільного світосприйняття, що створює передумови для успішних наукових пошуків у сфері глобальних технологічних новацій. В періоди таких трансформацій створюється фундамент для подальшого прогресу країн, які своєчасно переорієнтувалися на розвиток виробничо-технологічних систем нового укладу, а це гарантує їм отримання прибутків і широкі можливості щодо залучення інвестиційного капіталу. Сьогодні в біоекономіці значного успіху досягли США, країни ЄС, Китай, Японія [7, с.65].

Рушійною силою розвитку аграрної біоекономіки виступають енергетичні, екологічні і соціальні проблеми аграрного сектору; необхідність скорочення виробничих енерговитрат, відновлення земельного ресурсного потенціалу, підвищення рівня зайнятості сільського населення; світова продовольча проблема, вирішення якої залежить від розвитку біотехнологій [7, с.65].

Одним з негативних чинників, який може створити значні проблеми для світового сільськогосподарського виробництва, є зміни клімату. Саме біотехнології стають все більш дієвим інструментом боротьби з результатами зміни клімату, сприятиме продовольчій безпеці країн і забезпечать продуктами бідні верстви населення, а також допоможуть вирішити інші питання сільськогосподарського розвитку. Однак ефективність цього інструменту залежить від більш ширшого технологічного, економічного, екологічного, політичного контексту.

Сільськогосподарська біотехнологія сприяє зростанню продуктивності й ефективності галузі через скорочення термінів традиційної селекції. Вона допомагає прискорити виведення нових сортів рослин і порід скота у 3-4 рази [9, с.92]. Завдяки цим процесам можна отримувати сорти сільськогосподарських культур з більш якісними характеристиками, які неможливо вивести традиційними методами селекції, а саме стійкі до засухи, низької температури, несприйнятливі до гербіцидів і хворобам.

Таким чином, забезпечення населення продовольством є однією з найважливіших задач будь-якої країни. У свою чергу, актуальність продовольчої проблеми постійно зростає через глобальні кліматичні, соціальні, демографічні тенденції, які відбуваються у світі. Тому, на наш погляд, можливе рішення проблеми забезпечення продовольством населення планети полягає у розвитку біотехнологій.

Середина 90-х років ХХ століття охарактеризувалася початком комерційного освоєння продуктів сільськогосподарської біотехнології, отриманих генно-інженерними методами [9, с.92]. Генна інженерія вважається революційним і економічно ефективним способом рішення важливіших проблем людства, пов'язаних із розвитком сільського господарства, адаптацією до зміни клімату, боротьби з бідністю і голодом. Однак проведені дослідження доводять, що генно-модифіковані продукти можуть нести потенціальний ризик здоров'ю людини: знижувати імунітет, викликати гострі порушення функціонування людського організму, алергічні реакції і метаболістичні розлади. До того ж, генно-модифіковані продукти можуть містити менш корисних речовин в порівнянні з традиційними і мають віддалений канцерогенний і мутагенний ефекти [10, с.13].

За думкою багатьох експертів, використання генно-модифікованих організмів (ГМО) несе значні екологічні наслідки, а саме: руйнування природних екосистем, оскільки швидкорослі види ГМО витісняють інші сорти рослин і породи тварин; поява непередбачених нових властивостей трансгенного організму через множинну дію введених в нього чужорідних ген; виникнення організмів-мутантів (наприклад, бур'янів) з непередбаченими властивостями [10, с.13-14].

Серед дослідників ГМО існує точка зору, що з модифікованими культурами пов'язана низка агротехнічних і сільськогосподарських проблем:

- забруднення традиційних сортів трансгенами;
- поява і розмноження нових стійких форм бур'янів і шкідливих комах;
- зростання використання хімікатів;

зниження сортового різноманіття сільськогосподарських культур в результаті масового застосування ГМО, отриманих з органічного набору батьківських сортів;

обмеження розвитку передових форм ведення сільського господарства, наприклад органічне сільське господарство [10, с.14].

Вплив зміни клімату на сільське господарство призведе до модифікації світових моделей відносних переваг через зміну відносної продуктивності й цін. За даними досліджень учених, можна виділити основні тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва за умов зміни клімату. Підвищення температури в теплих регіонах призведе до зниження урожайності та скоротить посівний сезон у зв'язку з більш довгими жаркими періодами. Загальний вплив клімату зміни клімату призведе до зниження світового сільськогосподарського виробництва на 6% до 2080 року. До того ж, якщо не збільшити інновації в такі регіони як Індія й Африка, це призведе до зниження сільськогосподарського виробництва на 30% [11, с.5]. У тяжкому положенні можуть виявитися країни із зрошувальною системою, оскільки доступність води для сільського господарства країн Близького Сходу, Південної і Північної Африки, Центральної Азії знижуватиметься зі зміною клімату і зростанням населення протягом декілька десятиріч. Зокрема, африканські сільськогосподарські виробництва потребують нової методики, технології та інвестицій, які сприятимуть підвищенню ефективності використання води і доступу до зрошувальної системи, або удосконалених способів підвищення доходів за менш гарантованою і більш непередбачуваною водозабезпеченістю [11, с.5].

Найбільшою загрозою зміна клімату несе країнам, що розвиваються, які значно залежать від сільського господарства і знаходяться в теплих зонах, а також відчувають недостатність інфраструктури, яка дозволяє отримувати воду з різних джерел, інвестицій в інновації. Особливо це торкнеться країн із значною кількістю бідних слоїв населення для яких сільське господарство є основним джерелом доходу. Однак кліматичні зміни виступають не єдиним чинником, який впливає на бідні країни. Передбачається, що за умов підвищення доходів і економічного розвитку, кількість сільськогосподарських виробництв у країнах, що розвиваються, значно знизиться до 2080 року. З урахуванням змін клімату ці трансформації можуть відбуватися значно швидше. Так, деякі прикордонні райони в Африці й Індії зовсім можуть відмовитися від сільського господарства через зменшення продуктивності та зростаючої нестабільності виробництва [11, с.5].

На нашу думку, адаптація світового сільського господарства до зміни клімату відбуватиметься завдяки: по-перше, виробництву значної кількості харчових продуктів; по-друге, підвищенню ефективності виробництва; по-третє, роботі у більш волатильних виробничих умовах; по-четверте, зниженню абсолютного рівня викидів парникових газів від виробництва продуктів та їх продажу.

На наш погляд, прогресом у сільському господарстві, боротьбою зі зміною кліматичних умов і небезпекою недостатністю продуктів харчування є зернові культури та їх сорти, що зможуть протистояти комахам і хворобам, підвищить здатність виробників адаптуватися до змін клімату. Такі сорти допоможуть зменшити викиди, що містять вуглевод, шляхом зменшення попиту на пестициди і кількість їх застосування. Нові сорти зернових культур, багато які ще знаходяться на стадії розробки, можуть виводитися завдяки традиційним методам селекції. Ці методи використовують переваги існуючих сортів, які добре пристосовані до умов місцевого середовища виробництва. До того ж, нові сорти виводять за допомогою сучасних біотехнологій, таких як маркерна селекція і генетична модифікація [11, с.6].

Таким чином, сільськогосподарські біотехнології мають як позитивні так і негативні сторони розвитку. Але методи сучасної біотехнології дозволили значно підвищити урожайність, знизити вартість виробництва й інтенсивність використання виробничих ресурсів. Серед нових культур, що поліпшують сільське господарство і знижують викиди особливе місце належить генно-модифікованим культурам, які є стійкими до комах і

толерантними до гербіцидів. Деякі учені ставлять під сумнів реальність перелічених переваг, але факти доводять наступне. В усьому світі дуже швидко впроваджуються сільськогосподарські біотехнології. Так, у 2012-2013 роках генно-модифіковані культури вирощувалися на близько 12% світових орних землях [11, с.6].

США є лідером з вирощування генно-модифікованих культур. Так, у 2012 році на США припадало 65,9 млн. гектарів зайнятих під вирощування культур, які вироблені за допомогою біотехнологій, а загальносвітовий показник склав 170,3 млн. гектарів. У 2013 році 93% соєвих культур, 90% бавовни, 90% кукурудзи, які вирощені в США, були генно-модифікованими [12, с.18]. Відповідальними за регулювання ГМО у США є 3 федеральних органа: Управління з контролю за якістю харчових продуктів і лікарських засобів, Міністерство сільського господарства і агентство з охорони навколишнього середовища. Відзначимо, що обов'язкова перевірка безпеки харчових продуктів полягає на компанії-виробнику, а не на незалежних наукових лабораторіях. До того ж, сьогодні американське федеральне законодавство не регулює окремо питання ГМО і не потребує маркування продуктів, що містять ГМО [12, с.18].

В ЄС кількість польових досліджень сільськогосподарських культур постійно зростає. За думками експертів, обмеження, які вводять ЄС стосовно генно-модифікованих культур, пов'язані не тільки з об'єктивною невизначеністю наслідків для людини від їх споживання, скільки з їх характеристиками, зокрема, достатньо високою ефективністю виробництва. У свою чергу це призводить для необхідності введення механізмів захисту агропромислового ринку ЄС, який достатньо насичений вітчизняною сільськогосподарською продукцією. До речі, на підтримку сільськогосподарського виробництва в ЄС щороку спрямовується майже 1/3 загального бюджету країн-членів [7, с.69]. Однак незважаючи на той факт, що ЄС не ухвалює вирощування генно-модифікованих культур, майже усі країни-члени ЄС знаходяться в числі світових лідерів, які використовують біотехнології з метою енергозбереження і екологізації виробництва. Стратегією розвитку біотехнологій в ЄС передбачається, що до 2020 року майже 20% потужностей хімічної промисловості ЄС працюватимуть на біосировині. Швейцарія збирається протягом 10-12 років відмовитися від використання нафтопродуктів і повністю перейти на біопаливо [7, с.69].

Країни прискореного економічного розвитку, а саме Китай та Індія, також нарощують масштаби генно-модифікованих культур. Завдяки політиці уряду, яка спрямована на підтримку розробки і вирощування генно-модифікованих культурних рослин, Китай займає 6 місце у світі серед виробників генно-модифікованих культур із загальною площею посівів близько 4 Мга [13]. Технологічно удосконалені сорти сільськогосподарських культур доходять до 95% сукупного обсягу культивованих рослин Китаю (рис, кукурудза, рапс, бавовна).

Незважаючи на світові досягнення в області біотехнологій, сектор екологічної сільськогосподарської продукції в усьому світі стає все більш динамічним, інвестиційно привабливим і прибутковим сегментом внутрішнього ринку розвинутих країн, а також висококонкурентною частиною зовнішньої торгівлі [14, с.60].

На нашу думку, формування системи органічного сільського господарства повинно стати пріоритетним для нашої країни. Україна повинна використати одну із своїх переваг в процесі інтегрування, а саме ефект затриманого розвитку, який передбачає, що перш за все, не треба повторювати помилки і орієнтуватися тільки на досвід розвинутих країн. Необхідно використати максимально власні недоліки (низька врожайність і пов'язаний з цим низький винос з врожаєм корисних речовин з ґрунту) на свою користь і перетворити їх у національні переваги [14, с.60].

Можливості й реальності цього шляху довів результатами досліджень М.К.Шукула «...практично в усіх областях України є достатньо значні площі орних земель, з яких можна в достатній кількості отримувати екологічно чисті продукти харчування, конкурентноздатні на світових ринках» [15, с.428]. До того ж головною конкурентною перевагою українського

сільськогосподарської продукції повинна стати не тільки її екологічність, але й повноцінність в ній якісних, корисних елементів для здоров'я людини (мінерали, вітаміни, амінокислоти, жирні кислоти).

Україна є аграрною країною. Частка сільського господарства в структурі ВВП у 2013 року склала 9,9% (для порівняння в Росії -3,8%). 2/3 площі країни складають сільськогосподарські угіддя, з них 60% припадає на чорноземи. Основними видами продукції рослинництва є зернові і зернобобові культури, насіння соняшнику, картопля, овочі. Протягом 1990-2013 рр. обсяги виробництва зернових і зернобобових зросли на 24% [16, с.18]. За даними Глобального індексу продовольчої безпеки, у 2013 році Україна займала 48 місце за рівнем продовольчої безпеки. Для порівняння США займали 1 місце, Німеччина – 10, Росія – 42. Маючи міцний аграрний потенціал, Україна може не тільки забезпечити власну продовольчу безпеку, але й ліквідувати продовольчий дефіцит в інших країнах світу. Це підтверджують постійно зростаючі обсяги експорту сільськогосподарської продукції. Протягом 2003-2013рр. обсяг експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції збільшився у 4 рази [16, с.19]. Дійсно, експорт вітчизняної сільськогосподарської продукції є головним напрямком в області розвитку української економіки і сільськогосподарського виробництва. Основні експортні статті сільськогосподарської продукції припадають на пшеницю, кукурудзу, ячмінь, соняшник. Більша частина експорту орієнтована на такі країни, як Іспанія, Єгипет, Саудівська Аравія, Індія.

Хоча сільське господарство України має тенденцію до розвитку, але воно не готово впроваджувати сучасні досягнення біотехнологічної науки, оскільки цей процес потребує предметне дослідження і системне регулювання з боку держави. Сьогодні реальна основа для формування повноцінної аграрної біоекономіки на базі вітчизняних розробок повністю відсутня. При цьому дослідження експертів підтверджують, що в Україні більш 10 років на вітчизняному ринку присутні несанкціоновані і неконтрольовані трансгенні продукти. За даними Держспоживстандарту України, близько 30% харчових продуктів, що реалізуються в країні, містить ГМО, а за деякими оцінками, цей показник досягає 70% [7, с.70]. Офіційно площі посівів трансгенних сільськогосподарських культур в Україні не визначаються, однак щорічно вони досягають 1 млн. га, у тому числі 60-90% сої, 15-20% кукурудзи, близько 20% картоплі й цукрові буряки [17,с.40-41]. Це свідчить про превалювання у нашої країні найменш значимого з позиції забезпечення національної, зокрема продовольчої, безпеки напрямку аграрної біоекономіки, пов'язаного з необхідністю рішення світової продовольчої проблеми. У свою чергу, такі важливі питання, як скорочення енерговитрат на основі застосування агроресурсів і відновлення земельного ресурсного потенціалу із залученням новітніх досягнень біотехнології, залишаються без відповідної уваги з боку держави.

Висновки. Дослідження і накопичений світовий досвід в області біотехнологій доводить, що раціональний і обґрунтований підхід до використання новітніх біорозробок може бути корисним в аграрному секторі України. Так, результати біотехнологічних досліджень, спрямованих на створення біопрепаратів, які замінюють хімічні засоби, і необхідних для забезпечення виробничих процесів у сільськогосподарському виробництві, сприяють розвитку екологічно орієнтованих агросистем і зростанню альтернативної зайнятості у сільській місцевості.

Головна задача аграрного продовольчого комплексу України полягає у забезпеченні продовольчої безпеки держави, виведенні її в число найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн світу і створенні економічної бази для поліпшення розвитку національного сільського господарства. У зв'язку з цим, першочерговими задачами держави в сфері становлення аграрної біоекономіки є формування концептуальних основ її розвитку, законодавче забезпечення, підтримка вітчизняних виробників і споживачів цього процесу.

Оскільки України виступає одночасно виробником і експортером сільськогосподарської продукції в глобальних масштабах, вона повинна усвідомлювати свою роль у світовій економіці, що обумовлено наступним.

По-перше, сьогодні нагодувати світ без використання біотехнологічних досягнень не можливо.

По-друге, потреби внутрішнього аграрного продовольчого ринку можуть бути забезпечені завдяки вітчизняній продукції без ГМО.

Виходячи з цього, національна стратегія розвитку аграрної біоекономіки будуватиметься саме за цими чинниками. Україна повинна використовувати зростаючий інтерес розвинутих країн до екологічно чистої продукції і тому з одного боку гарантувати контроль процесу застосування ГМО в сільськогосподарському виробництві, з іншого – сприяти розвитку альтернативних систем сільського господарства. В перспективі необхідно створити передумови щодо повноцінного розвитку внутрішнього ринку екологічно чистої продукції.

Література:

1. Поланьї К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – Санкт-Петербург: «Алетейя», 2002. – с.314.
2. Мальтус Т.Р. Опыт закона о народонаселения /Т.В.Мальтус; пер. Вернера И.А. – М.: К.Т. Солдатенков, 1895. – 318 с.
3. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М.: «Новости». – 1992. – 304 с.
4. FAO Statistical Yearbook-2014. Официальный сайт ФАО. – Режим доступа: www.fao.org.
5. Федоренко В.Ф. Научно-информационное обеспечение инновационного развития в сфере сельского хозяйства.– М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 368 с.
6. Шубравская Е. Устойчивое экономическое развитие: понятие и направление исследований //Экономика Украины. – 2005. - №1. – с.36-42.
7. Шубравская Е. Биоэкономика: анализ мирового развития и предпосылки для становления в аграрном секторе экономики Украины //Экономика Украины. – 2010. - №10. – с.63-73.
8. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. – М.: «Экономика», 1989. – 525с.
9. Андреева Н.М. Сельское хозяйство западных стран на постиндустриальном этапе развития //Международная экономика и международные отношения. - 2009. - № 7. - с.91-96.
10. ГМО: реальные и потенциальные риски //Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. - Выпуск 5 (август). – с.13-16.
11. Либберт Т., Самнер Д. Сельскохозяйственные биотехнологии для смягчения последствий изменения климата и адаптации к нему //Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. - Выпуск 5 (август). – с. 4-8.
12. Нововведения в регулировании ГМО в ЕС и США //Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. - Выпуск 5 (август). – с.17-19.
13. GAIN Report on China. Agriculture Biotechnology Annual. 2012. - Режим доступа: gain.fas.usda.gov.
14. Нелеп В. Оценка экспортных возможностей агропродовольственного комплекса Украины //Экономика Украины. – 2011. - №9. – с.54-63.
15. Шикула М.К. Відтворення родючості у ґрунтозахисному землеробстві / М.К. Шикула, О.Ф. Ігнатенко, М.В. Капштик та ін. – К.:Оранта, 1998. – 680 с.
16. Межонова Н. Социально-экономические проблемы развития сельских территорий Украины США //Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – 2014. - Выпуск 3 (май). – с.18-21.
17. Дымань Т.Н., Шевченко С.И. Питание человека в XXI веке. – К.:Либра, 2008. – 112 с.

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Terziev V. K.,

D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria

Stoyanov E. N.,

D.Sc. (Economics), Ph.D., Professor,
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Georgiev M.P.

Ph.D. student
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

THE FACTOR INFORMATION IN THE MAKING OF "THE RIGHT" DECISION

Терзиев, В.К.

доктор на икономическите науки, доктор на военните науки, доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев”, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Стоянов, Е.Н.

доктор на икономическите науки, доктор по икономика, професор
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

докторант
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

ФАКТОРЪТ ИНФОРМАЦИЯ В ПРОЦЕСА НА ВЗЕМАНЕ НА „ВЯРНО“ РЕШЕНИЕ

Abstract: *The article examines the possibility to maximize efficient use of the information from the accounting reports when making right management decisions. On this occasion the focus of attention is aiming towards three mutually involved processes - one is accumulating information with management nature, the other is making the right decisions and the third - in designing an adequate information system. Although the proposed organization of the development process does not have the most logical sequence the author's perspective reveals the possibility by building a proper information system so both the reporting process and the process of making relevant situational organizational solutions are optimized.*

Key words: *management decision, information environment, business environment.*

Въведение

Системата за управление на икономическата информация за производствено-стопанската организационна дейност се базира на методологията на тясно свързаните функционални организационни процеси. В научната литература реално не са правени много опити да се осветли въпроса с класификацията на информационните системи с такъв характер, с изключение на някои аспекти, свързани с управленската отчетност (отчети). В същото време е невъзможно създаването на организационна система за управленска информация, без типологизиране на процеси и класифициране на операции и технологии по създаване и внедряване. За формирането на работеща методология е необходимо коректно и реално да се обърне нужното внимание на разходи, конкретизиране на регистрирани резултати, фиксиране на съдържание и осмисляне на архитектура на системите от икономическа информация, обслужващи приоритетно управленската отчетност.

Факторът: информация при вземане на управленско решение

Коректно може да се отбележи, че за управленска отчетност се говори по повод на възможността аналитичната дейност да подготви вземането на управленско решение за развитието на една организация или по повод на придобиването на друга. Но при участието на външни анализатори и желанието за анализ върху поведението на информационно

осигурен обект, за който няма вътрешна информация се използва официалната, публикувана информация от финансовите отчети и главно счетоводния баланс и отчета за приходи и разходи [1].

В основата на избора на конкретна методология на системите за селекция и контрол на управленска информация лежат различни аспекти по своята същност: юридически, организационни, технико-технологични. На базата на тяхното функционално състояние се формира управленския отчет, който в същност представлява уникална, самостоятелна организационна система за събиране и натрупване на данни, необходими за вземане на решения и формиране на стратегии. В този информационен масив се дефинират три взаимосвързани блока (подсистеми) насочени към отчитане на разходи, информация за показатели на дейността и за формите и видовете управленска отчетност.

В съответствие с този факт може условно да се направи класификация на управленските отчети както според източниците, така и според съставните им части. Според това, че трудно на практика се открива граница за дефиниране към който и вид да се причисли един информационен масив, то в същност нуждите и спецификата на самата организация определят регламента и съдържанието на информацията обслужваща управленската отчетност. Основната причина на дефиниране на различни типова организационна дейност, се явява това че за всеки вид производствено-стопанска дейност съществуват специални, присъщи само за тях форми на управленско отчитане, информационно обслужване и модели за управление, а следователно и тясно специализирани форми на управленски отчет.

В управленската отчетност има много опити за създаване на класификатори, но може би най-правилно е това да се извършва според основната управленска задача, която трябва да се реализира след анализа на събраната информация. Към основните задачи на управленското отчитане се отнасят:

- разчет на себестойността на продукцията и определяне на размера печалба;
- вземане на управленско решение и планиране на дейност или стратегия;
- контрол и регулиране на дейността на центровете на отговорност.

Всичко написано до тук дава представа за сложното състояние на процедурите и технологията по събиране на информация за отчет, анализ и вземане на управленски решения в периода на прехода, поради едностранчиво насочено събиране и отчитане на икономическа информация и бюрократично стандартизирани методи и процедури, както на метрифициране на организационната дейност така и на регулирането дори на цени и процеса на ценообразуване. С промяната на икономическите условия се променя цялата нормативна база, от принципни изменения, методология, модели и цялостния облик дори на процеса по събиране и организиране на икономическа информация [1]. Много важно е да се отбележи появата и все по-значимото присъствие в структурите на съвременните организации на Центровете за отговорност, в контекста на развитието и процедурите по събиране на икономическа информация. От гледна точка на процедурите по отчет и контрол по центрове разходите предполагат точно и коректно измерване на фактическите разходи, сравняването им с избраното базисно ниво, както и анализ на отклонения. В качеството си на база за сравнение се използват показатели или стандартната себестойност (все още). Анализът се провежда целенасочено за констатиране на отклонения и дефиниране на причините за това.

Практическата реализация на икономическата информация служи за основа на решения както по отношение на управлението, така и за:

- мониторинг (оперативен сбор) на информация в рамките на организационната действаща информационна система;
- анализ на текущото финансово състояние в съпоставка с планируемите характеристики по съобразените с номенклатурата показатели;
- предоставяне на информация за управлението с цел подготовка на оперативни и стратегически решения;

- финансово планиране на организационната дейност.

Организацията на икономическа информация, съставляваща управленските отчети предполага:

1.Формиране на структурата на доходи и разходи от нивото на предоставена информация върху планирането и анализа на функционални показатели с определени характеристики, съобразени с йерархично ниво, което обслужват;

2.Класификация на статии (сметки) за доходи и разходи с анализ на динамиката им съобразно измерващите ги показатели, обезпечаващи управлението и дейността;

3.Съгласуване, координиране и утвърждаване на класификатора за отчитане и задълбочаването на кореспонденцията между стратегия и ефективност.

Системата от икономическа информация формираща базата за управленска отчетност предполага избор на система от показатели, на основата на които произлиза оценяването на резултатите от организационната дейност, текущото състояние, планирането и изграждането на стратегии за организационно развитие. Може условно да се дефинират пет основни операции, взаимнообвързани с показатели, оценяващи дейността, както в цяло така и в структурни звена:

1.Избор на основен показател, който удовлетворява целите на управление. В качеството си такъв тип показател могат да се възприемат операционната доходност, маржиналният доход, рентабилност, организационна ефективност и др. Комплексната оценка на организационната дейност не се свежда до употребата на един показател. Това провокира необходимостта от употребата на обобщени показатели.

2.Фиксиране на методи за изчисление на съставните показатели, в частност използването на различни признаци и методи за групиране на разходите.

3.Конкретизиране на времевия лаг на действие на показателите.

4.Формиране на упълномощени аналитичните звена (центрове на отговорност или външни експертни групи) и създаването на процедури по изготвяне на оценки и употребата им в практиката.

5.Определяне на периодичност при обновяване на информационния масив, съобразено с обема и качеството на документооборота.

Принципите за формиране на системата от показатели, а също резултатите от избора на самата система се регламентира от вътрешно организационна нормативна база, като се съобразява с организационните нужди към структурирането на самите данни. Многогранността на анализа и наличието на свързани в системата, но различни по характер показатели определят нуждата от широк обхват на информацията и голям диапазон на системата за управленска отчетност, удовлетворяваща всички заинтересовани страни. Ако под управленски отчет се разбира системата за организация, събиране и агрегиране на отчетни данни, насочени към вземането на решение на конкретна управленска задача, тогава основавайки се на това определение процеса по създаване на система за управленски отчет може за се представи в три етапа, ангажирани със задачи:

I^{ви} етап- формулиране на управленското решение, отчетни задачи и описване на съществуващи варианти на решение, като е необходимо да се определи:

- управленската задача и нейното вероятно решение;
- необходимите данни, системата за събиране и правила на документооборота;
- резултатите, които трябва да се достигнат, като се определят отговорни лица за достигане на посочените резултати и съответстващата система за управленска отчетност, планиране на резултати и дейности.

II^{ри} етап. Обвързване на приетите решения с конкретни действия по отчетна политика, счетоводна практика, отчетни технологии и методи. Реализира се съгласуването на получените в първия етап резултати с нуждите на счетоводните, финансовите и аналитичните отчети.

III^{ти} етап. Внедряване на отчетната технология. На този етап се реализират приетите решения. Нужно е делегирането на правомощия по събиране и анализ на данни на конкретни лица, разработвани на длъжностни инструкции по направления и нива, утвърждаване на документни форми и регламент на документооборота, защото с отчетните и аналитичните форми се създава и системата за агрегиране на данни [1].

От написаното може да се направи констатация, че от качествата на информационната основа в системата за управленска отчетност зависят оптимизирането на управленските решения и най-вече бъдещето на стратегически ориентираната организация. Но в тази позиция се откриват и огледални контури, а именно, че и самите управленски решения провокират търсене на алтернативи за оптимизиране на процеса по администриране на икономическата информация.

В този ред на мисли проблемът с усавършенстването занимава научната мисъл от средата на XX^{-и} век. Конкретната цел в създаването на подходящи информационни системи е осигуряването на всеки вземащ решение, релевантна на потребностите му информация. Тези системи притежават приоритетно контролно-информационен характер. Основната цел по проектирането им е съгласувана и с няколко задачи от естеството на: натрупване на информация, генерираща идеи; осигуряване на информация, позволяваща оценка на алтернативите; разширяване на обема информация, удовлетворяваща вземащия решение; оптимизиране на информационното осигуряване при игнориране на бюрократични процедури и ненужно голям документооборот и други.

Този специфичен процес по проектиране на информационни системи протича при определени ограничения, съобразени от една страна със съотношението между цена и полезност на информацията, а от друга при съблюдаване на капацитета от знания, умения и опит на мениджърския екип. Още една значителна подробност при протичането на процеса е, че поради финансово-счетоводната си същност информацията, на която се базира изграждането на такъв тип системи провокира съобразяването с водещи концептуално-отчетни тенденции [2].

Макар, че във фокусът на внимание е възможността за консолидиране на подходящите хора с нужната информация в точното време, е редно да се уточни, че технологично издържаните информационни системи не са панацея за повишаване на ефективността в организационното поведение и усавършенстване. Съществуват редица примери доказващи, че една добра стратегия може да се провали поради лошо изпълнение и обратно, една добра информационна система не е в състояние да донесе успех и да вдъхне живот на една лоша стратегия.

В условията на комуникационен, технически и технологичен бум става все по-трудно да намират приложение „класически“ понятия и термини. В този контекст, изключение не правят и такива понятия като „отчет“ и „отчетна информация“. Новите условия налагат промяната им в съдържателен аспект. Поради това, че времето се превръща в най-дефицитния ресурс понятието отчет по особен начин се изпразва от своето традиционно тълкуване. Тази тенденция се подсилва и от нарастващата нужда от информация. За самата нужда може да се каже, че има перманентен характер, а дефицитът от нея е хроничен и от тук всеки отчет е почти винаги остарял преждевременно, просто защото не може да отрази адекватно пулса на времето и тенденциите на пазара. Основно доказателство за това твърдение е еволюцията на идеята за информационните системи.

Анализът върху динамиката на световното икономическо развитие откроява практическата реализация на теоретично обосновани тенденции, потвърждаващи висока активност в разместването на социално-икономическите пластове по отношение на пазари, организации, реален мениджмънт и ефективен контрол.

Критичният преглед на процеса по развитието и усавършенстването на социално-икономическите отношения от средата на XX^{-и} век до наши дни диференцира някои важни тенденции:

1. Организационната активност се насочва към връзките с потребителите;
2. Продължителността на жизнения цикъл на продуктите се съкращава с пъти в сравнение с предшестващите десетилетия;
3. Повишава се качеството на продукцията и се намалява себестойността;
4. Планирането и реализацията на готовата продукция са израз на идеологията за пълно удовлетворяване на потребителското търсене [3].

Фиг.1. Развитие на социално-икономическите отношения

	1960г.	1980г.	1990г.	2010г.
Пазар	Икономика на производството	Пазарна икономика	Икономика на услугите	Икономика на стратегиите
Продължителност на жизнен цикъл	10г.	3-5г.	до 3г.	до 1г.
Конкуренция	липсва	национален мащаб	регионален мащаб	глобален мащаб
Тип Производство	масово	по направление	специализирано	стратег. насочено
Стандарти за качество	Брак > 10%	Брак > 3%	PPM TQM	EFQM
Обръщаемост на запасите	2-5 пъти годишно	5-50 пъти годишно	50-100 пъти годишно	100-150 пъти годишно
Управление/модел	MRP 0	MRP I	MRP II - ERP I	ERP II - BSC
Базови данни	изминал опит	прогнозни данни	план. стойности	стандарти
Развитие на социално-икономическите отношения				
Източник:Gartner Group (Данните отразяват динамиката в световен мащаб - 1960-2010г.)				

За периода до 1960 година първите образци на информационните системи MRP0 се проектират на принципа от кибернетиката „минимум на входа, максимум на изхода” и по този начин доставят ненужно голям обем отчетна информация, най-вече в контекста на съществуващите подходи за организация на административния труд. Вземането на решение е затруднено, поради прегряване и претоварване.

Периодът до 80^{-те} години се характеризира с утвърждаване на модулния принцип при проектирането на информационни системи от типа MRPI. Отделя се внимание на „Счетоводство”, „TP3” и др. На този етап липсва интеграция между отделните модули. Работи се основно с отчетни данни, като развитие се постига по отношение на въвеждането на нормативи за разходи и ресурси и на тази база се контролират отклоненията от тях, или системите променят и своя характер и се превръщат в контролно-информационни.

Следващият етап (до 90^{-те}) се характеризира с появата на две силно изразени тенденции и съответните образци. Първо. Задълбочава се обхвата на планирането като стоково-материалните ресурси и човешките ресурси се обвързват с производствени програми, обосноваващи появата на MRPII. В последните образци се въвежда и финансово-счетоводен модул с автоматично контиране, но въпреки това образците MRP, не игнорират своя основен недостатък- вътрешно организационната си насоченост. Второ. Другата тенденция е промотирана с появата на системата ERP. Революционното в нея е, че не само се интегрира информационното обслужване в производствената организация, но има възможност да се осъществява консолидиране на големи по обем бази данни за ресурсите и дейността на самостоятелни клонове и дивизионални поделения. Най-общо данните, които са обект на отчитане и анализ вече надхвърлят границите на конкретната организация и предоставят директни контакти с крайни потребители, клиенти и доставчици, както и възможност за многокритериален анализ, изследване на тенденции и създаване на прогнози и изграждане на стратегии. Модерните образци на ERP II обезпечават информационната основа на стратегическите карти (BSC).

Разглеждайки развитието на трите взаимно-допълващи се процеса е редно да се погледне и още веднъж към началото, или това е влиянието и връзката на новите технологични решения и счетоводната отчетност, организираща голяма част от

икономическата информация. Написаното до тук подсказва, че счетоводството не е редно да се възприема и представя като модул от структурата на ERP-системата или като една от нейните подсистеми.

Основание за това твърдение дават от една страна модулния принцип, а от друга същността на ERP-системата. За модулния принцип финансово-счетоводната база данни и механизма, чрез който се обновява тя, се възприемат и проектират като една подсистема в организационната информационна система, кореспондираща и с някои други подсистеми. Съобразявайки се със спецификата на концепцията ERP всяко едно явление, излъчващо дори слаби сигнали предопределя пренастройване на действащата ERP-система [4]. Конкретното явление или събитие се превръща в „обект” на управление и по тази причина намира отражение в базата данни, която така или иначе е обща (т.е. съдържа включително и счетоводно-отчетни данни).

Разсъжденията в тази посока са повод да се възприеме, че вече трудно може да се говори за счетоводен модул, счетоводна система и дори счетоводно ориентирана база данни. Разумно е да се възприеме, че се организира информационен масив с качества на ценен капитал, съдържащ информация за значими обекти, към които при заявен интерес от страна на мениджмънта или външни потребители е съвсем естествено да се подходи с методите и инструментариума на отчетността, анализа и прогнозирането.

Заключение

Представените факти и разсъждения предопределят възможност за формиране на конкретно обобщение в няколко аспекта:

Първо. Мястото и ролята на отчетността, макар и неоспорими, подлежат на нови архитектурни решения. Дефицитът на своевременна информация и разминаването ѝ с времето поставят на карта все по-често бъдещето на революционни идеи или съдбата на работещи организации. По повод максимизирането на чувствителността е редно отчетността да се консолидира с импулсите на икономическата действителност и технологичните постижения.

Второ. Правилното управленско решение се превръща в един все по-трудно достижим момент от изкуството на мениджмънта. Подходящата информация и точното време са може би едни от най-важните условия към които ако се прибавят знания, опит и малко интуиция може да се получи нужната консистенция, притежаваща характеристики на вярното решение, резултираща в конкретен организационен успех и стратегически обосновано усавършенстване.

Трето. Развитието на информационните технологии е навярно по-бързо и от скоростта на информацията. Именно в този смисъл оптимизирането на отчетността и ефекта на управленските решения биха били многократно по-високи при откриването на разумен баланс между темповете на технологично развитие и реалния успех [5-9].

Литература:

1. Стоянов Е., Финансово-стопански анализ, Либра скорп, Б., 2010.
2. Стоянов Е., Генезис на концепцията ЕРП, сп. „Икономика и управление”, 2005.
3. Стоянов Е., Системи за управленски контрол, Либра скорп, Б., 2009.
4. Стоянов Е., Фактори за успеха и проблеми при реализация на ERP-системи, Юбилейна Международна Научна конференция на СА „Д.Ценов”, 2008.
5. Терзиев, В., Ю. 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.
6. Терзиев, В., Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013.
7. Терзиев, В., Е. Арабска, Активните трансформации в политиките за функциониращ пазар на труда и за заетост. Научна конференция с международно участие „Иновации в образованието“, 25-27 септември 2015г. ШУ „Епископ Константин Преславски“. Годишник на ШУ „Еп. К. Преславски“, Т. XIX D Педагогически факултет, ISSN 1314-6769, Научни трудове от конференция, стр.96-104.

8. Терзиев, В., Социалните и икономическите политики в период на активни трансформации в България, Първа международна научна конференция „Предизвикателства пред съвременните организации, свързани с постигане на устойчивост - знание и иновации в управлението и функционирането“, 12 декември 2015г., Пловдив. ISBN 978-619-7246-04-9 (DVD), ISBN 978-619-7246-06-3 (e-book), стр.9-40.
9. Младенов, Ю., В.Терзиев, Организация и управление на фирмата, 2014.

Kosenko T. G.

Candidate of agricultural Sciences, associate Professor
Don state agrarian university, Russia

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC EVALUATION OF CROP PRODUCTION

Косенко Т.Г.

к. с.-х. н., доцент

Донской государственной аграрный университет, Россия

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

In the article the features of estimation of crop production. The analysis of determination of main planned targets of spending of the means of production. Called the basic techniques of determining the efficiency of farming systems.

Keywords: *agricultural production, gross production, placement, rotation, yield, efficiency, technology, cost*

В статье рассмотрены особенности оценки производства продукции растениеводства. Дается анализ определения основных плановых показателей расходования средств производства. Названы основные приемы определения эффективности системы земледелия.

Ключевые слова: *сельскохозяйственное производство, валовая продукция, размещение, севооборот, урожайность, эффективность, технология, затраты.*

Процесс сельскохозяйственного производства осуществляется в форме хозяйственной, производственной деятельности отдельных предприятий в сельском хозяйстве, их внутренних подразделений. Хозяйственная деятельность предприятия зависит от естественных и экономических условий, в которых оно находится.

Для характеристики размеров производства продукции используют показатели стоимости валовой продукции отрасли, среднегодовой численности работников, стоимости основных фондов, площади посевов сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений [8, 96].

Программа производства продукции составляется с учетом внутренней специализации, состояния освоения рациональных севооборотов, посевных площадей и плановой урожайности культур[6, с.93].

Для повышения валовых сборов сельскохозяйственных культур большое значение имеет размещение в севообороте. Проблема улучшения использования земли сводится к проведению системы мероприятий по сокращению площадей, выводимых из севооборота, охране почв от эрозии и других разрушительных процессов, повышение плодородия почв (внесение удобрений, освоение севооборотов и др.), улучшение и полное использование экономического плодородия почв.

Решение всех задач по улучшению использования земли связано с внедрением и освоением рациональной системы земледелия. Эффективность оценивают по выходу валовой и товарной продукции сельского хозяйства в расчете на 100га угодий, 1 руб. производственных затрат, на 1 ч/час, на 1000руб. основных и оборотных фондов. Масса прибыли и чистого дохода в расчете на единицу земельной площади, урожайность, производительность труда в отраслях производства и по культурам определяют финансовый результат производства продукции. Уровень себестоимости единицы продукции и единицы работы лежат в основе расчета уровня рентабельности сельскохозяйственного производства, его отраслей и отдельных культур.

Плановая урожайность сельскохозяйственных культур рассчитывается по каждому полю на основе фактических многолетних данных с учетом применяемой технологии,

внесения удобрений и других условий производства [1, с.56]. Исходные данные для этого выбираются из книги истории полей севооборотов, годовых отчетов, форм статистической отчетности, производственных отчетов структурных подразделений хозяйства.

Потребность в семенах определяется по норме высева и посевным площадям яровых и озимых культур посева планируемого года. Семена яровых культур собственного производства оцениваются по фактической себестоимости отчетного года, озимых посева планируемого года – по плановой себестоимости, а приобретенные – по соответствующим ценам.

Улучшение условий производства и условий окружающей среды для растений, технический прогресс, благодаря которому улучшается производительная сила предприятия, и становится возможным своевременное выполнение работ в оптимальные сроки, повышают максимальный доход и результаты и тем самым достигается более высокая интенсивность [2, с. 97].

При определении стоимости отдельных видов удобрений и ядохимикатов используются цены франко-хозяйство, т.е. оптовые цены с наценками и затратами на доставку в хозяйство. Потребность сельскохозяйственного предприятия в ядохимикатах для борьбы с вредителями, болезнями и сорной растительностью определяется аналогичным методом.

В практике планирования технология и организация производства каждой культуры отражаются в технологических картах. Технологические карты позволяют рассчитать объем работ в условных эталонных гектарах по всем культурам и видам незавершенного производства, затратам труда и заработной платы, установить необходимую численность работников, определить расценки за продукцию при коллективном подряде, потребность в тракторах, машинах, горюче-смазочных материалах, амортизационные отчисления, затраты на текущий ремонт, технические уходы и т.д [7, 63].

Показатели оперативных технологических карт разрабатываются с использованием нормативных материалов на примере одной культуры и соответствующего вида незавершенного производства. По остальным культурам и видам незавершенного производства нормативы затрат на 1га выводятся из имеющихся в хозяйстве технологических карт.

Расчет амортизационных отчислений с указанием, на какие цели они расходуются, с распределением по культурам и видам незавершенного производства определяет, как это сказывается на себестоимости продукции.

Определение затрат на нефтепродукты начинается с определения потребностей в основном горючем на основные работы тракторов, комбайнов. Но в общий лимит включаются и потребности на прочие расходы: холостые переезды, ремонт, технический уход, запуск двигателя, которые устанавливаются по фактическому расходу за предыдущие годы [3, с.117].

Потребность в основном горючем исчисляется в технологических картах на основе объема каждого вида работ и норм расхода на единицу объема или на 1 условный эталонный гектар по маркам тракторов. Для комбайнов потребность рассчитывается путем умножения норм расхода на площадь уборки. Лимит других видов горюче-смазочных материалов (автол, нигрол, солидол, дизельное масло и т.д.) находят по нормам к основному горючему.

Затраты труда и фонд его оплаты берутся из разработанных технологических карт и рассчитываются по нормативам затрат. Причем в этот фонд включаются: основной тарифный фонд, доплаты за продукцию, гарантированные доплаты за сроки и качество, за стаж, за классность и т.д., а также повышенная оплата. В завершении производят начисление на социальное страхование и пенсионное обеспечение.

На основе технологических карт исчисляются лимиты прямых затрат труда и материально-денежных средств по культурам [5, с.162].

При расчете стоимости горюче-смазочных материалов пользуются показателями объема механизированных работ в условных гектарах, нормативом затрат основного горючего в расчете на 1га условной эталонной пахоты, а также комплексной ценой 1ц горючего.

Затраты на текущий ремонт, технические уходы, амортизацию основных средств по отдельным культурам и видам незавершенного производства исчисляются путем умножения соответствующего объема механизированных работ в условных гектарах на расчетные нормативы.

Прочие прямые расходы выбирают из технологических карт или определяют расчетным путем с использованием нормативов на 1га [4,114].

Суммируя все виды затрат, определяют затраты планируемого года по всем выращиваемым культурам и видам незавершенного производства.

Общая сумма затрат, относимая по культурам, распределяется между основной и побочной продукцией по установленным расценкам. Для определения себестоимости количество основной и побочной продукции умножается на эти коэффициенты, а полученные произведения отражают выход продукции в условном переводе на основную. Затем устанавливают удельный вес каждого вида продукции в процентах к общему ее количеству, и пропорционально найденным процентам распределяются затраты производства, относящиеся к определенному виду продукции.

При разработке программы по растениеводству необходимо изучить возможности сбыта продукции. В целях правильного планирования объемов производства, обеспечивающих поставки продукции по различным ценам реализации, необходимо разработать балансовый расчет по всем основным видам продукции. Предусматривается реализация продукции государству, на колхозный рынок, продажа рабочим, формируется семенной фонд и запас кормов, продукция для общественного питания.

Расчет поступления средств и результатов реализации продукции включает объем реализации, затраты на производство и реализацию продукции, финансовый результат. Выручка от реализации продукции зависит от каналов реализации, объема и цены единицы продукции.

Успешному выполнению годовых планов предприятий способствует оперативный (текущий) анализ, который позволяет дать оценку работы бригады, звена, своевременно выявить недостатки и принять меры к их устранению по периодам сельскохозяйственных работ: весенний сев, уход за посевами, уборка урожая сельскохозяйственных культур и т.д.

Литература:

1. Косенко Т.Г., Косенко М.А. Основные направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства //Успехи современной науки. 2016. Т. 4. № 10. С. 56-57.
2. Косенко Т.Г., Лисютенко М.С., Панина Е.А. Резервы повышения эффективности производства В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян . 2015. С. 96-98.
3. Лемешко А.В., Поддубская Н.А. Проблемы правового регулирования в сфере АПК В сборнике: Проблемы и перспективы развития экономических систем в исследованиях студентов и молодых ученых Материалы международной научно-практической конференции. 2013. С. 117-118.
4. Моисеенко Ж.Н., Смолякова К.А. Теоретические аспекты современного бизнес-планирования В сборнике: Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 113-116.
5. Поддубская Н.А. Перспективы инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства Ростовской области В сборнике: Стратегическое развитие АПК и сельских территорий РФ в современных международных условиях Материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. главный редактор А.С. Овчинников. 2015. С. 160-163.
6. Поддубская Н.А. Сравнительные показатели формирования мясной продуктивности калмыцкого и герфордского скота диссертация на соискание ученой степени кандидата сельскохозяйственных наук / п. Персиановский, 1999

7. Поддубская Н.А., Головченко А.С., Гренадерова И.А. Анализ использования инновационных технологий в сельском хозяйстве В сборнике: Стратегия устойчивого развития экономики в динамичной конкурентной среде материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 62-66.
8. Поддубская Н.А., Гренадерова И.А., Колоденская В.В., Данильченко М.А., Головченко А.И. Развитие инновационных процессов в сельском хозяйстве В сборнике: Проблемы и тенденции инновационного развития агропромышленного комплекса и аграрного образования России материалы Международной научно-практической конференции. 2012. С. 95-98.

Rubliov V.V.

Volyn regional council

THE MODERN LEADERSHIP THEORIES ANALYSIS AND PROSPECTS OF ITS APPLICATIONS IN ENTERPRISES MANAGEMENT PRACTICE

Рубльов В. В.,

Волинська обласна рада

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕОРІЙ ЛІДЕРСТВА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

The author analyzes the main currently known leadership theories, including the theory of social exchange, human roles, charismatic leader, interactive and synthetic theory and others. Proved that no single approach to the interpretation of the phenomenon of leadership complicates the search for the optimal management approach leadership in a particular company. This situation contributes to the revitalization of development based on existing theories of specific models of leadership that can be used in the management of enterprises.

Keywords: *leadership, leadership theory, the model of leadership, leadership in the management of enterprises.*

Автор аналізує основні відомі на сьогоднішній день теорії лідерства, зокрема теорії соціального обміну, людських ролей, харизматичного лідера, інтерактивну і синтетичну теорії та ін. Доведено, що відсутність єдиного підходу до трактування феномену лідерства ускладнює пошуки оптимального підходу до управління лідерством на конкретному підприємстві. Така ситуація сприяє активізації розробки на основі існуючих теорій конкретних моделей лідерства, котрі можуть використовуватись в управлінні підприємствами.

Ключові слова: *лідерство, теорії лідерства, моделі лідерства, лідерство в управлінні підприємствами.*

Розвиток управління підприємствами на сучасному етапі неможливий без удосконалення теоретико-методичного забезпечення процесів лідерства. Лідерство вимагає вкрай уважного ставлення на усіх етапах – від формування підприємства до припинення його функціонування, у рамках стратегічної, тактичної, операційної діяльності, на усіх рівнях управління. Забезпечення лідерської складової в управлінні персоналом є чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства, його здатності виживати у мінливих обставинах, а отже – запорукою економічної безпеки.

О. В. Тельпіс зауважує, що лідерство - універсальний за своєю природою феномен суспільного життя, який проявляється у великих і малих організаціях, у бізнесі і релігії, у компаніях і університетах, у неформальних організаціях, у вуличних зграях і масових демонстраціях. Науковець стверджує, що лідерство властиво тій сфері людської діяльності, для існування якої потрібне виділення лідерів і послідовників [1, С. 237 - 238]. О. О. Дармограй формулює теоретичне визначення поняття лідерства виходячи з таких концептуальних засад: «Лідерство це – реалізація оптимальної, у деякому змісті, системи внутрігрупової взаємодії (взаємодії між членами групи), спрямованої на досягнення загальногрупових цілей. Відповідно, на протікання даної діяльності і її результат можуть впливати здатність лідера вирішити завдання ситуаційного аналізу й адекватності його дій у даній ситуації [2, С. 2].

У вітчизняній економічній думці досить слабо простежується діалектичний зв'язок нинішніх концепцій лідерства та накопиченого історичного досвіду щодо осмислення цього феномену. Зауважимо, що найвагомим внеском у теорію лідерства славиться праця Н. Макіавелі «Государ», викладена у якій концепція розкривається через чотири тези: влада

лідера базується на підтримці прихильників; підлегли повинні знати, чого очікувати від лідера та чого лідер очікує від них; лідер повинен мати волю виживання; лідер – завжди зразок мудрості і справедливості для своїх прихильників [1, С. 238]. Звідси можна вивести низку історично сформованих принципів лідерства – принципи підтримки прихильників, передбачуваності, виживання, зразковості.

На нинішньому етапі принципові положення лідерства виводяться з низки функціональних характеристик лідера: готовність до ризику, вміння надихнути, делегування повноважень, лідер як приклад наслідування, цінування індивідуального внеску членів команди і відзначення досягнень [3, С. 237]. Умовно, теоретичним базисом (базовими елементами) лідерства можливо назвати елементи концепції «7-С»: стратегія, структура, системи і процедури роботи (закріплені у відповідних інструкціях), стиль, склад персоналу, сума навичок і сумісно сповідуванні персоналом цінності [4].

На сьогоднішній день сформовано досить багато теорій лідерства [1, С. 239; 5, С. 22; 6; 7, С. 46]:

1. Теорія соціального обміну (Дж. Хоманс) – виникнення лідерства пов'язується з існуванням психологічного обміну цінностями (значущими особистісними якостями, вміннями, знаннями, досвідом).

2. Теорія людських ролей (Р.Бейлс) - обґрунтовує розподіл керівників за типами лідера-професіонала, котрий займається розв'язанням робочих питань та «емоційного лідера», котрий урегулює людські стосунки у колективі.

3. Теорія харизматичного лідера (Дж. Конгер, Р. Хаус, Б. Шамір) – обґрунтовує лідерство наявністю певних якостей, що у сукупності формують харизму лідера – властивість, яка викликає у послідовників довіру та готовність слідувати за лідером.

4. Інтерактивна теорія – припускає можливість будь-якого члена колективу стати лідером у залежності від особистих властивостей цього та інших членів колективу, ситуації та мети, що стоїть перед колективом.

5. Синтетична теорія – основним завданням лідера вважається організація (синтез) міжособистісних стосунків у колективі.

6. Ситуативна теорія (Ф. Фідлер) – лідерство виникає як реакція на конкретну ситуацію, вирішення або ефективна поведінка в умовах якої вимагають певного комплексу особистісних рис, умінь, навичок, володіння специфічними управлінськими методами та прийомами.

7. Теорія рис (Р. Манн, Р. Стогділл) – розглядає лідера як сукупність певних психологічних якостей, наявність яких сприяє набуттю індивіда статусу лідера, і наділяють його здатністю приймати владні рішення відносно інших людей.

8. Поведінковий підхід (Р. Блейк, К. Левін) – результативність управління визначається не стільки особистісними якостями, стільки тим, як лідер поводить себе з послідовниками.

9. Адаптивний підхід (Т. Мітчел, П. Херсі) – ефективність лідерства визначається здатністю адаптуватись до швидко змінюваних обставин.

10. Системна теорія (М. Х'юстон) – розглядає процес організації міжособистісних відносин у групі, а лідера – як суб'єкта управління цим процесом.

Серед найбільш відомих теорій лідерства – теорія особистісних якостей, поведінковий підхід і ситуаційна теорія лідерства. О. О. Дармограй зауважує, що «кожна з теорій “закривала” частину загальної проблеми, але не вирішувала її цілком. При цьому варто відзначити, що жодна з теорій не була до кінця прийнята, усі вони зазнавали критики, але, проте, всі вони так чи інакше використовувалися і використовуються в практиці. На сьогоднішній день немає єдиної теорії (або підходу), що поєднувала б усі дослідження і відображала загальне бачення теоретиками і практиками феномена лідерства і фігури лідера» [2, С. 2].

Перехідним етапом на шляху практичної реалізації теоретичних знань про лідерство є розробка організаційно-економічних моделей. У цьому плані звернемо увагу на загальновідомі моделі ситуаційного лідерства [3, С. 236]:

1. Ситуативна модель Ф. Фідлера – враховує такі змінні, як відносини між керівником і підлеглими, зміст завдання та його структурованість, посадові повноваження персоналу.

2. Модель «шлях – мета» Т. Мітчела і Р. Хауза – враховує два типи ситуаційних факторів: характеристики послідовників і фактори організаційного середовища.

3. Теорія життєвого циклу П. Херсі і К. Бланшара – базується на двох основних типах поведінки, які демонструють менеджери по відношенню до своїх підлеглих. Перший тип – поведінка завдань, визначається мірою участі лідера у односторонній комунікації, розподілі ролей для підлеглих і ставленні конкретних завдань. Другий тип – поведінка відносин, визначається залученням лідера у двосторонню комунікацію, емоціональну підтримку і турботу про підлеглих.

4. Модель прийняття рішень В. Врума – Ф. Йеттона – враховує п'ять стилів поведінки лідера і сім (пізніше – 10) критеріїв, по яких оцінюється ситуація «підлегли – керівник». Враховуються такі критерії, як вимоги до якості прийняття рішення, вимоги до прихильності підлеглих, інформованість керівника, структура завдання, вірогідність підтримки підлеглих, узгодженість цілей організації та її членів, конфлікт між підлеглими, інформованість підлеглих, обмеження в часі, географічний розкид підлеглих. Стили поведінки лідера включають: авторитарний I – керівник приймає рішення самостійно; авторитарний II – керівник отримує необхідну інформацію від своїх підлеглих, а потім самостійно приймає рішення; консультативний I – керівник радиться з кожним підлеглим індивідуально, а потім сам приймає рішення; консультативний II – керівник радиться з групою, а потім самостійно приймає рішення; груповий (партнерський) II – керівник викладає завдання групі і разом з нею приймає рішення.

Таким чином, можливо дійти висновку, що значне розмаїття теорій лідерства ускладнює обрання оптимальної для конкретного підприємства. За цих умов корисними можуть стати конкретні моделі лідерства, що інтегрують кращі результати окремих теорій. Розробка таких моделей є перспективним напрямком подальших досліджень теорії лідерства і реалізації концепцій лідерства в управлінні підприємствами.

Література:

1. Тельпіс О. В. Антропологічна природа політичного лідерства в міжнародних відносинах / О. В. Тельпіс // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2011. - Вип. 103(1). - С. 236-247.
2. Дармограй О. О. Вдосконалення стилю державно-управлінської діяльності на основі використання основних підходів теорій лідерства / О. О. Дармограй. // Державне управління: удосконалення та розвиток. - 2012. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_11_8
3. Юкіш В.В. Сучасні наукові підходи в зарубіжній теорії менеджменту до розуміння лідерства / Юкіш В.В. // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 235 – 239.
4. Работает ли ваша компания идеально? Модель McKinsey 7S [Електронний ресурс] // Powerbranding. – Режим доступу <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/mckinsey-7s-model/>
5. Весельська А. Л. Гендерний аспект лідерства: теоретичний аналіз / Весельська А. Л. // Наука і освіта. – 2014. – №5 (122). – С. 19-24.
6. Сорокопуд М. Є. Концептуальні положення теорії рис політичного лідерства [Електронний ресурс] / Сорокопуд М. Є. // SWorld. – 2015. – Режим доступу <http://www.sworld.com.ua/konferm2/56.pdf>
7. Волківська Д. А. Сучасні підходи до визначення лідерства / Д. А. Волківська // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. : Педагогічні науки. - 2014. - Вип. 115. - С. 45-47.

Skibina T. I.

Assistant,

Kherson Economics and Law Institute, Ukraine

AN ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT THAT PROVIDEST PUBLIC UTILITIES

Скібіна Т. І.

викладач,

Херсонський економічно-правовий інститут, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ІЗ НАДАННЯ КОМПЛЕКСУ КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

In the article the business management efficiency of provision of public services. The analysis of the main criteria for assessing the impact factors of internal environment, including: economic, management, production, marketing, investment, innovation and environmental effect.

Keywords: *management efficiency, public utilities, assessment, effect.*

У статті розглянуто ефективність управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг. Проведений аналіз основних критеріїв оцінки впливу факторів внутрішнього середовища, серед яких: економічний, управлінський, виробничий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний та екологічний ефект.

Ключові слова: *ефективність управління, комунальні послуги, оцінка ефективності управління.*

Проблема визначення ефективності управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг та пошуку шляхів її підвищення є складною. Адже будь-яке підприємство — це відкрита система, що функціонує у межах впливу багатьох факторів. Так, низка факторів створює певні можливості, своєчасне використання яких дозволить підвищити ефективність управління підприємством. Деякі фактори, навпаки, створюють загрози існуванню підприємства. Мінімізація таких загроз та максимальне використання існуючих можливостей є першочерговою метою ефективного управління. Проте, у вітчизняній практиці оцінювання ефективності управління підприємством відсутній механізм комплексного її визначення. За ефект при оцінюванні приймається загальний економічний результат отриманий під час діяльності підприємства. Саме тому, визначення критеріїв оцінювання ефективності управління та її складових потребує більш детального наукового дослідження.

Доцільним при проведенні оцінювання ефективності управління підприємством із надання комплексу комунальних є формування системи критеріїв та показників, що впливають на рівень ефективності, саме як економічної категорії та є її складовими.

Під критеріями слід розуміти ознаку, на підставі якої проводиться оцінювання. Отже, критерієм оцінювання ефективності управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг є можливість повного та стабільного досягнення поставлених цілей за умови отримання економічної вигоди від діяльності.

Основні вимоги, які повинна задовольняти система показників – це, по-перше, максимальна відповідність цілям оцінки ефективності управлінських рішень, по-друге, повнота відображення ефекту. Основною метою оцінки ефективності управління є пошук можливостей та шляхів підвищення результативності діяльності підприємства із надання комплексу комунальних послуг.

Формування локальних критеріїв, притаманних галузі житлово-комунального господарства, із урахуванням зазначених вище загальних принципів доцільно проводити згідно ефектів, що планується досягти у процесі управління. Систематизуємо ефекти за впливом внутрішніх факторів: економічний, управлінський, виробничий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний, екологічний (рис.1).

Формування успішного управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг, із урахуванням системного підходу, можливо досягнути за умови використання можливостей створених внутрішніми факторами. Зупинимось детальніше на системі

критеріїв та показників, сформованих для визначення рівня ефективності за впливом внутрішніх факторів.

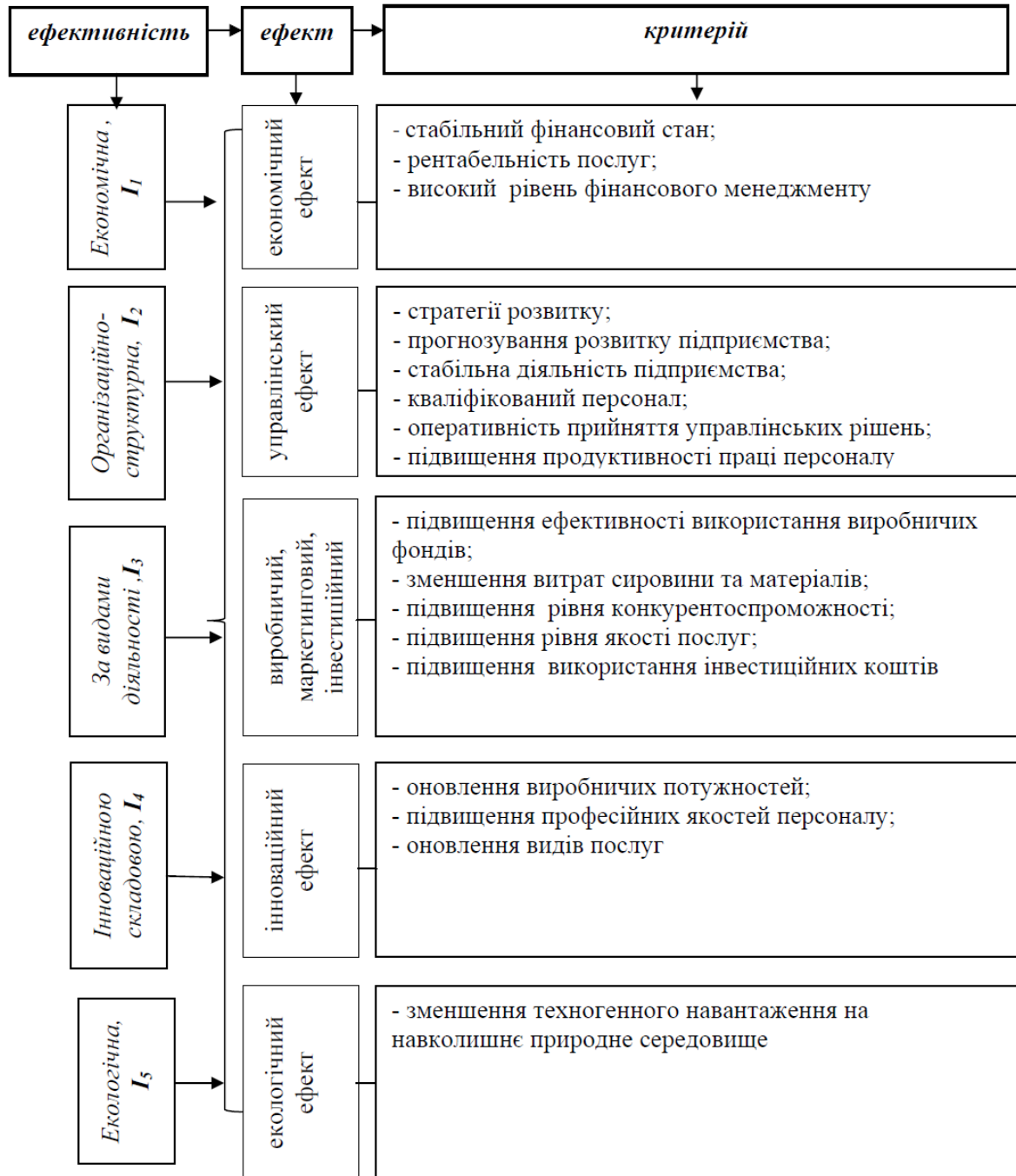


Рис. 1. Критерії визначення ефективності управління за впливом внутрішніх факторів (розроблено автором)

Економічна ефективність має відображення у раціональності діяльності підприємства та являє собою змогу отримання максимального ефекту від діяльності за умови понесення мінімальних збитків.

Аналіз існуючих тлумачень поняття «економічна ефективність» дозволяє відокремити критерій оцінювання економічної ефективності, який являє собою економічний ефект, тобто визначення результатів діяльності та витрат понесених на їх отримання. Економічний ефект має вираження у рентабельності послуг, високому рівні фінансового менеджменту, стабільному фінансовому стані підприємства із надання комплексу комунальних послуг.

Критерієм оцінювання організаційно-структурної ефективності є рівень досягнення управлінського ефекту, що має вираження у дієвій стратегії розвитку підприємства, кваліфікованості управлінського персоналу та результативності процесу управління.

Ефективність організаційної структури визначається тим, наскільки вона сприяє виробленню цільових напрямів розвитку підприємства, обумовлених його потенціалом, і забезпечує їх реалізацію найбільш економічним способом, через впорядкування взаємодій функціональних підсистем. Отже, ефективність функціонування організаційної структури залежить від ступеню впорядкованості взаємозв'язку та забезпечення взаємодії між її елементами для отримання інтегрального загального ефекту в майбутньому [1].

Основними показниками ефективності управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг є рівень досягнення ефектів за виробничою, маркетинговою, інноваційною діяльністю. Адже, підвищення якості послуг, ефективності використання виробничих фондів, підвищення використання інвестиційних коштів та рівня конкурентоспроможності є підґрунтям для покращення результатів роботи підприємства та стабілізації стану підприємства у майбутніх періодах.

Ефект від застосування інновацій на рівні конкретного підприємства галузі житлово-комунального господарства завжди буде мати позитивний вплив на економічні показники, зокрема, обсяг збільшення прибутку, отриманого шляхом економії від зниження собівартості і збільшення обсягу реалізації, підвищення якості продукції та зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє природне середовище. Отже, використання показників при оцінюванні ефективності інноваційної складової буде спрямовано більш на оцінювання наявності самих інновацій, ніж на їх ефективність.

Складовими оцінювання ефективності інновацій у виробництві є рівень модернізації та переоснащення виробничого обладнання, відсоток використання високотехнологічного обладнання, та питома вага коштів, що спрямовується на впровадження інновацій. Критерієм оцінювання інноваційного ефекту є рівень оновлення виробничих потужностей, підвищення професійних якостей персоналу та оновлення видів послуг тощо.

Безумовно ефективність управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг буде залежати від рівня використаних можливостей, створених за рахунок впровадження та використання інновацій. Впровадження інноваційних методів мотивації підвищить продуктивність процесу управління, впровадження новітніх технологій дозволить підвищити коефіцієнт корисної дії обладнання, зменшити відсоток використання матеріалів та зменшити техногенне навантаження на навколишнє природне середовище, тим самим підвищуючи рівень екологічної ефективності.

Екологічна ефективність, згідно ISO 14001, являє собою вимірювані результати діяльності системи екологічного менеджменту, пов'язані з контролем підприємством рівня свого впливу на навколишнє середовище [2].

Збільшення рівня екологічної ефективності підприємства може бути забезпечено шляхом ефективного управління тими елементами діяльності підприємства, які надають найбільш значний вплив на навколишнє природне середовище. Підвищення рівня екологічної ефективності управління викликано наявною необхідністю збереження та поліпшення середовища проживання, мінімізацією використання повітряних, водних і земельних ресурсів та створення умов для стійкого розвитку підприємства.

Оцінювання ефективності управління за екологічною складовою доцільно проводити із урахуванням рівня деструктивного впливу на навколишнє природне середовище від основної діяльності та спрямованості процесу управління до зменшення рівня забруднення довкілля від діяльності підприємства.

Підвищення ефективності управління за внутрішніми показниками є важливим інструментом у стабілізації та розвитку підприємства. Кожному варіанту прийнятого управлінського рішення відповідає певне значення критерію ефективності, і завдання

управління полягає у тому, щоб знайти варіант управлінського рішення, при якому відповідний критерій приймає оптимальне значення.

Сформована система критеріїв та показників оцінювання за внутрішніми ефектами при її реалізації та урахуванні у процесі прийняття рішень чи створення стратегії розвитку, сприяє підвищенню ефективності та вирішенню низки актуальних питань для підприємств галузі житлово-комунального господарства, серед яких підвищення рівня результативності управління:

- фінансовою стійкістю, платоспроможністю та грошовими потоками;
- процесами управління та персоналом;
- виробничою, маркетинговою, інвестиційною діяльністю;
- інноваційною та екологічною складовою.

Таким чином, можна зробити висновок, що ефективність управління підприємством із надання комплексу комунальних послуг є багатогранною та структурною категорією, оцінювання якої вимагає урахування низки ефектів які формують систему впливу та визначають її рівень.

Література:

1. Фисенко А. И. Факторы формирования и характеристики эффективности организационной структуры управления промышленных предприятий / А. И. Фисенко, М. А. Кучма // Власть и управление. – № 1 (46). – 2009
2. ISO 14001 Environmental Management Systems [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.environmentalmanagementsystem.com.au/iso-14001.html>

Shaibakova L.F.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Vasilyev I.V.

Undergraduate

Ural State University of Economic, Russia

WHY NOT USE THE RESOURCE APPROACH IN THE ASSESSMENT OF THE COMBINED POTENTIAL IN FEDERAL MEDIABUYING ADVERTISING AGENCY?

Шайбакова Л.Ф.

д.э.н., профессор

Васильев И.В.

магистрант

Уральский государственный экономический университет, Россия

ПОЧЕМУ НЕЛЬЗЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД ПРИ ОЦЕНКЕ СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕДИАБАЙНГОВОГО РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА?

The article highlights the theme of the total potential of the enterprise, foreign experience of innovation in the activities of advertising agencies.

Keywords: *the combined potential of the company, an advertising agency.*

В статье освещается тема совокупного потенциала предприятия, зарубежный опыт инноваций в деятельности рекламных агентств.

Ключевые слова: *совокупный потенциал фирмы, рекламное агентство.*

Медиабайнг (от англ. media – медиа, и buying – закупки) – специфическая область рекламного бизнеса, связанная с масштабными закупками рекламного инвентаря (эфирное время на ТВ и радио, печатные площади в прессе, рекламные поверхности в наружной рекламе и т.д.). Федеральное медиабайнговое рекламное агентство – это рекламное агентство, действующее как минимум в двух регионах, основным направлением деятельности которого является закупка рекламного инвентаря в интересах и по поручению своих клиентов (рекламодателей).

Совокупный потенциал предприятия – это внутренние возможности фирмы по увеличению выпуска продукции, которые имеются в наличии. Следует понимать, что гипотетические возможности, которые могут возникнуть в будущем, в совокупный потенциал не включаются. Также важно понимать, что не всегда, но как правило, внешняя среда влияет на возможности предприятия (увеличивая или уменьшая совокупный потенциал фирмы) [1, с.67].

Ресурсы, которые могут быть в распоряжении предприятия, бывают фондовые, трудовые, нематериальные, технологические, инновационные, финансовые. Результат работы предприятия определяется степенью использования фирмой ее совокупного потенциала, а эффективность и резервы роста являются производной от использования имеющегося потенциала [2, с.5]. Следует отметить, что в России, в сложившихся на текущий момент экономических условиях, основная роль в активизации экономики страны отводится развитию и повышению эффективности использования предприятиями своего совокупного потенциала.

Федеральному медиабайнговому рекламному агентству для успешной деятельности требуются следующие основные ресурсы:

- 1) Оборотный капитал в размере планируемого дохода от реализации основных услуг агентства за 3-4 месяца, потому что все федеральные заказчики заключают контракты с поставщиками на условиях отсроченного платежа сроком 60-90 дней после оказания услуг (финансовые ресурсы);
- 2) Эффективные специалисты закупок (байнг), продаж, а также управленческий персонал (трудовые ресурсы);
- 3) Передовое программное обеспечение, позволяющее повысить производительность труда (фондовые ресурсы);
- 4) Репутация агентства как надежного партнера и активного участника рекламного рынка (нематериальные ресурсы);

Эффективность инновационного развития предприятия определяется исходя из соотношения эффекта и вызвавших его затрат. Под эффектом от инноваций будем понимать результат от внедрения и использования инновации. Выделяют четыре основных вида эффекта от инноваций:

- технический – это появление нового продукта или технологии;
- ресурсный – связан с экономией ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.);
- экономический – снижение трудоемкости, материалоемкости, себестоимости с одной стороны и рост производительности труда с другой стороны;
- социальный эффект – например улучшение условий труда, более полное удовлетворение потребностей человека, повышение культурного или материального уровня жизни населения.

Отметим, что готовность предприятия к инновационной деятельности, восприимчивость к инновациям называется инновативностью.

Два типа инновационных стратегий предприятия выделяются большинством исследователей в сфере инновационного менеджмента:

- адаптивная стратегия – инновации используются как ответная реакция фирмы на изменение рыночных условий в целях сохранения своих позиций на рынке, т.е. в целях выживания;
- конкурентная инновационная стратегия – в этом случае нововведения это основа для достижения успеха.

Современная рекламная отрасль появилась в Российской Федерации в 1991 году. Данный факт обусловил догоняющий характер развития отрасли, в связи, с чем полезно исследовать зарубежный опыт инноваций в деятельности зарубежного рекламного бизнеса. Приведем краткий очерк текущих тенденций инновационного развития транснациональных рекламных агентств.

Агентство Razorfish (США, г. Нью-Йорк).

Агентство предлагает комплексный подход к решению задач клиентов начиная с аудита стратегии развития бизнеса, развития так называемой «цифровой дорожной карты», финансового моделирования и определения приоритетов «диджитализации» бизнеса. Вот как агентство формулирует собственную миссию: «Мы используем весь спектр цифровых возможностей Razorfish - от планирования бренда и коммуникаций, интеграции технологических систем до разработки уникального стратегического позиционирования и действенных рекомендаций. Наша конечная цель состоит в том, чтобы помочь клиентам открыть новые драйверы роста и конкурентных преимуществ. Мы гордимся своей способностью содействовать плавному переходу от разработки стратегии до её внедрения» [3, с.1].

Агентство J. WALTER THOMPSON (США, г. Нью-Йорк)

Оказывает широкий спектр консультационных услуг, которые помогают клиентам понять, что происходит не только сейчас, но и будет происходить после этого, а также какие действия предпринимать в рамках своего бренда. Инновационная группа с командой футуристов, креативных директоров, стратегов и исследователей в агентстве также предлагает творческие инновационные лаборатории, ideating и быстрые концепции прототипов, основанных на будущих изменениях [4, с.1].

Агентство R/GA (США, г. Нью-Йорк)

Наша группа инновационных продуктов помогает брендам исследовать пределы своих основных продуктов и услуг и успевать за ростом ожиданий потребителей. Создание прототипов является неотъемлемой частью нашего процесса. Наша команда исследователей и дизайнеров имеет большой опыт в производстве моделей, рабочих объектов, которые клиенты могут оценить и которые мы можем начать переделывать как можно раньше [5, с.1].

В PR-подразделении глобального агентства Ogilvy решили сосредоточиться на внедрении инноваций в свою деятельность для будущего роста, и с этой целью создали новый Совет. Совет имеет две главные роли: консультирование Исполнительного комитета генерального директора и разработка стратегий, которые имеют решающее значение для роста, в том числе таланта, инновации и цифрового роста [6, с.1].

Из приведенного очерка видно, что ведущие рекламные агентства в своей презентации в качестве главного ресурса для своего производства видят своих работников, их профессиональные компетенции.

Исследование совокупного потенциала осуществляется с двух количественных направлений: ресурсного и результативного.

При *ресурсном подходе* потенциал рассматривается как:

–совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства и реализации;

–ресурсы, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности по производству и реализации продукции в каждый данный момент.

При *результативном подходе* потенциал предприятия определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и т.д.).

Основная идея ресурсного подхода состоит в утверждении, что потенциальная продуктивность организации определяется количеством и качеством имеющихся в ее распоряжении ресурсов, которые определяют «вход» организации, при рассмотрении ее, как производственной системы. Основным недостатком ресурсного подхода является то, что исчисленная таким образом величина потенциала организации большей частью характеризует её финансовые и фондовые ресурсы и трудовые ресурсы с количественной, а не качественной стороны. Заметим что в рекламном агентстве как правило нет прямой связи между количеством персонала и количеством произведенного продукта. При этом ресурсный

подход не оценивает вклад в производство нематериальных ресурсов и «качественной» составляющей трудовых ресурсов, а также не учитывает влияние конъюнктуры рынка.

При *результативном подходе* сущность потенциала предприятия определяют как потенциальные экономические результаты (объем выпуска продукции, прибыль, показатели эффективности использования производственных ресурсов, рабочего времени и т.д.).

Литература:

1. Евсеева О.А. Стимулирование развития малого и среднего предприятия промышленных отраслей на основе диагностики его совокупного потенциала // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, 2012. – № 1. – том 6. – С.67-76.
2. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки): Учеб. пос. / И.П.Дежкина, Г.А.Поташева - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 122 с.
3. Advertising agency «Razorfish»: [e-recource]. – Access mode: <http://www.razorfish.com/offerings/digital-strategy-innovation.htm>
4. Advertising agency «J. Walter Thompson»: [e-recource]. – Access mode: <https://www.jwtintelligence.com/the-innovation-group/>
5. Advertising agency «R/GA»: [e-recource]. – Access mode: <http://www.rga.com/about/capabilities/product-innovation/>
6. Advertising agency «Ogilvy PR»: [e-recource]. – Access mode: <https://www.ogilvypr.com/ogilvy-public-relations-creates-new-board-to-drive-innovation-growth/>

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Runcheva N.V.

candidate of economic sciences, associate professor, doctoral candidate
Berdyansk University of Management and Business, Ukraine

FACTORS AND TENDENCIES OF THE CORPORATE ORGANIZATION OF AGRICULTURE IN UKRAINE

Рунчева Н.В.

к.е.н., доцент, докторант
Бердянський університет менеджменту і бізнесу, Україна

ЧИННИКИ Й ТЕНДЕНЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

The article reveals the peculiarities of formation the corporate structure in agriculture. Defined the main factors. Analyzes the features of corporate governance and its first consequences. The main development trends. Identified challenges and threats. Submitted proposals for their solution.

Key words: *corporate organization, lifestyle, agriculture, factors, tendencies, problems, prospects, management.*

У статті виявлені особливості становлення корпоративного укладу у сільському господарстві. Визначені його основні чинники. Проаналізовані особливості корпоративного управління та його перші наслідки. Обґрунтовані основні тенденції розвитку. Виявлені виклики та загрози. Представлені пропозиції щодо їх вирішення.

Ключові слова: *корпоративна організація, уклад, сільське господарство, чинники, тенденції, виклики, перспективи, управління.*

У сучасному сільському господарстві України корпоративний сектор почав формуватися в кінці минулого століття, проте інтенсифікувалися ці процеси після 2004 р. За короткий проміжок часу, практично за десять років, сформувався потужний сектор корпоративних надвеликих структур, що мають сотні тисяч гектарів підконтрольних сільськогосподарських угідь, високий рівень капіталізації і централізації управління, високоефективну ринкову владу. У ейфорійних пошуках "реального власника на селі" Україна повторила шлях, який пройшли зарубіжні країни у ХІХ–ХХ ст. Реальним результатом аграрних трансформацій стало становлення нового аграрного корпоративного устрою. Корпоративний устрій – це створений в процесі аграрних трансформацій специфічний порядок організації великомасштабного індустріального аграрного виробництва на основі концентрації землі і вертикальної інтеграції виробництва в специфічних структурах – агрохолдингах, які діють виключно як бізнесові структури, основна мета яких полягає в примноженні власного капіталу [1, с. 268].

Використовуючи таку організаційно-правову форму ведення бізнесу, корпорації активно залучають капітал різними способами, у тому числі за допомогою випуску і розміщення акцій на фондових біржах за кордоном. Поряд із класичними агрохолдингами, до їхнього числа також включають інших великих операторів аграрного ринку, які працюють в промисловості, торгівлі, банківській сфері, орендуючи при цьому великі масиви сільськогосподарських земель, для власного виробництва комерційної, експортно-привабливої сільськогосподарської продукції.

Швидкому становленню корпоративного агрохолдингового устрою у сільському господарстві сприяли такі особливості перехідної економіки.

1. Функціонування перехідних ринків, на яких порушуються ринкові механізми. Це призводить до гіпертрофованого розвитку вертикальної і горизонтальної інтеграції як інструменту, що дозволяє протистояти надмірно високим транзакційним витратам і ризикам. У рамках нерозвинених ринків спостерігаються також нерівні умови конкуренції.

2. Занадто високі бар'єри входу в "традиційні" сектори сільського господарства, зумовлені заборгованістю та численними недоліками новостворених форм господарювання

на базі реформованих колгоспів і радгоспів. Зовнішнє інвестування в сільське господарство за таких обставин могло здійснюватися через створення нових бізнесових структур.

3. Вплив іноземних (у тому числі прямих) інвестицій на національну економіку через тісний зв'язок нових сільськогосподарських операторів з іноземними інвесторами, насамперед зайнятими в галузях харчової промисловості та торгівлі.

4. Зміни рівня і макроекономічної галузевої структури змінних (альтернативних) витрат: довготривалі зовнішні інвестиції в сільське господарство та агробізнес можуть розглядатися як одних із найбільш привабливих довгострокових напрямів розміщення капіталу.

Суттєвий вплив на успішність експансії корпорацій в Україні відіграє активна державна підтримка розвитку великотоварного аграрного виробництва та нівелювання ролі і значення сімейних ферм, яка бере свій початок із радянських часів. Дрібні землевласники, що отримали у приватну власність землю у процесі земельної реформи, не маючи жодних преференцій від держави і суспільства, поступово адаптуються до своєї "непотрібності", тому масово віддають землю в оренду корпораціям, або ж продають її, не замислюючись над довгостроковими наслідками таких дій [2, с. 167].

Незважаючи на динамічність змін політичних еліт, протягом усього періоду аграрних трансформацій урядова політика сприяла створенню і розвитку великого бізнесу в сільському господарстві. За старими стереотипами суспільству нав'язується думка про те, що саме великі індустріальні підприємства, контролюючи тисячі гектарів землі, можуть забезпечити продовольчу безпеку, здатні "витягнути" сільське господарство із застою, забезпечити високу якість вироблюваної продукції, наростити експортний потенціал тощо. Натомість сімейним формам господарювання відводиться роль підсобних, якими вони були у дореформений період, хоча за останнє десятиліття переважно половину сільськогосподарського ВВП в Україні виробляється у секторі особистих селянських та фермерських господарств.

Корпоративний уклад в аграрному секторі значно посилює свій вплив на структурну динаміку галузі, чому сприяє недосконалість у законодавчому регулюванні створення і функціонування агрохолдингів. Закон "Про холдингові компанії в Україні" був схвалений у 2006 р., однак його дія обмежувалася галузями виробництва та перероблення сільськогосподарської продукції, що було закріплено Указом Президента України від 11.05.1994 р. №224 "Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації". Стрімке захоплення земель корпоративними структурами, що супроводжувалося посиленням їхнього політичного впливу, призвело до скасування цього обмеження через рік після схвалення Закону "Про холдингові компанії в Україні" іншим Указом Президента України № 640 від 12.07.2007 р. [3].

Згідно з Законом України "Про холдингові компанії в Україні" та Господарського кодексу України, холдинговою компанією є "відкрите акціонерне товариство, що володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств". Наразі великотоварні аграрні підприємства та їхні об'єднання, що входять до складу холдингу, не декларують власний бізнес із позиції холдингу, не ведуть консолідованої корпоративної звітності, тому офіційно відстежити повний перелік нових операторів ринку є неможливим.

Водночас досвід зарубіжних країн свідчить про те, що наявність вертикально інтегрованої групи промислових підприємств, пов'язаних технологічним ланцюгом (сировина – перероблення – товарна продукція) при високому рівні концентрації земельного ресурсу детермінуються як агрохолдинги (наприклад, Archer Daniels Midland, Bunge, Wilmar International, Tyson Foods, Adecoagro). Дуже часто у ролі головної компанії виступає компанія з іншої галузі (металургійної, хімічної тощо), що не належить до єдиного технологічного процесу, проте є альтернативою для агрохолдингу при залученні дешевих ресурсів та інвестицій [4, с. 56].

З огляду на це, ми вважаємо, що точнішим визначенням нових великотоварних аграрнопромислових формувань є "агрохолдинг", як група взаємопов'язаних підприємств аграрного сектора зі значним земельним банком, який здійснює великотоварне виробництво, перероблення, зберігання та реалізацію сільськогосподарської продукції, причому контрольний пакет акцій належить головній компанії. Агрохолдингу мають бути притаманні обов'язкові характеристики: приналежність до агробізнесу (у структурі агрохолдингу мають бути присутніми аграрні виробники), значний земельний банк (понад 50 тис. га), поєднання кількох галузей чи сфер агробізнесу, залучення грошових ресурсів шляхом отримання міжнародних кредитів та/або вихід на IPO.

До запропонованих підходів можна долучити міжнародну класифікацію холдингів, які за напрямками функціонування поділяються на три групи: чистий або майновий холдинг – виконує фінансово-інвестиційні та фінансово-контрольні функції; управлінський або договірний холдинг – забезпечує виробничо-технологічне і економічне управління підрозділами; змішаний холдинг – займається, окрім виконання перерахованих функцій, підприємницькою діяльністю: фінансово-кредитною, виробничою, торговельною, транспортною тощо [5, с. 45]. У цьому випадку, на нашу думку, найбільш розповсюдженим напрямом функціонування вітчизняних агрохолдингів виступає змішаний холдинг.

Узагальнення практики створення та діяльності вітчизняних агрохолдингів дає підстави для виокремлення низки сучасних особливостей їхнього функціонування.

1. Вертикальна інтеграція у формі інтеграції власності.

2. Концентрація значного земельного банку.

3. Використання земельного банку переважно на орендній основі (близько 80–90% використання землі здійснюється за договорами довгострокової оренди).

4. Висока економічна ефективність за результатами фінансово-господарської діяльності (рівень рентабельності агрохолдингів досить високий – 30–40%; у 2010 р. рівень рентабельності рослинництва становив 27,2%, тваринництва – 24,3%).

5. Ключовою спеціалізацією є рослинництво (у виручці від реалізації більше, ніж 80%), що обумовлено високим рівнем його рентабельності: насіння соняшнику – 64,5%, цукрові буряки – 37,0%, ріпак – 25,9%, зернові культури – 13,7%, високорентабельним є виробництво курячих яєць – 49,3%)⁸⁷.

6. За рівнем масштабності та територіальної розосередженості, агрохолдинги є міжрегіональними (присутні майже у всіх областях України).

7. Реєстрація агрохолдингів в офшорах за участю українського капіталу, що дозволяє забезпечити пільгові умови оподаткування. Вартим уваги є той факт, що такі потужні агрохолдинги, як ТОВ "Група компаній "Мрія агрохолдинг", ВАТ "Дакор-Вест", ЗАТ "Агротон", ТОВ "Сінтал-Д", ТОВ "Лендком", "Агрохолдинг "Авангард" зареєстровані у Республіці Кіпр, що дозволяє використовувати пільгову ставку оподаткування згідно з діючою Угодою між Урядом СРСР та Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування доходів та майна⁸⁸.

8. Додатковими напрямками діяльності агрохолдингів виступають: дистрибуція сільгосптехніки, добрив і засобів захисту рослин.

9. Наявність значного диверсифікованого кредитного портфеля у більшості агрохолдингів в Україні відбувається переважно за рахунок залучення міжнародних кредитних ресурсів (частка кредитів, залучених від вітчизняних банків, становить – 20–30%, від міжнародних банків – 70–80%).

10. Боргове навантаження агрохолдингів порівняно з отримуваними прибутками є незначним, про що свідчить показник "борг/ЕВІТДА⁸⁹ за 2011 р., у середньому агрохолдингам потрібні один–два річних прибутки для повного покриття власної заборгованості (наприклад, "Астарта-Київ" – 1,04, "Миронівський хлібопродукт" – 1,82, "Авангард" – 3,13, "Кернел Холдинг" – 1,84).

11. Нарощування власних активів відбувається також за рахунок проведення IPO на

міжнародних фондових біржах (Франкфуртська фондова біржа, Варшавська фондова біржа, Лондонська фондова біржа).

Головна небезпека експансії агрохолдингів полягає в можливому відпливу капіталів із сільського господарства, що призведе до багатьох негативних наслідків як для аграрного сектора, так і села. За певних обставин вкладений у сільське господарство капітал може знайти собі інше застосування, що спричинить його переливання в інші сектори економіки. Значним недоліком подальшого розвитку та капіталізації агрохолдингів у найближчій перспективі може стати недосконалість законодавчої бази: головні проблеми пов'язані з дотриманням правових норм, регулюванням відносин між інвестором і сільськогосподарськими організаціями, що входять до складу агрохолдингу, узаконенням прав власності на консолідовані землі тощо [6, с. 4].

Узагальнення світового досвіду становлення, поширення, занепаду та нового етапу розвитку агрохолдингів дає підстави припустити, що в Україні після закінчення етапу активного укрупнення таких інтегрованих структур відбуватиметься оптимізація їхніх розмірів, організаційної структури та взаємодії із зовнішнім економічним середовищем і державою. Однак наразі агрохолдинги продовжують укрупнюватися, різними способами консолідуючи земельні банки (у тому числі скуповуючи сільськогосподарську землю). При цьому держава не має дієвих важелів впливу на ці процеси, не контролює їх (хоча б на рівні консолідованої статистичної звітності).

З інституційної точки зору, це можна ідентифікувати як незбалансований інституційний розвиток, який породжує певні мотивації у поведінці господарюючих суб'єктів, спрямовуючи її на визискування природних ресурсів та ігнорування завдань соціоекономічного розвитку суспільства [7, с. 10]. Емпіричні спостереження свідчать, що холдингізація сільського господарства пов'язана із структурними перекосами в економіці країн, і створює додаткову небезпеку для соціально-економічного, демографічного та екологічного розвитку села.

Економічно слабкий клас дрібних і середніх сільгоспвиробників, а також малі та середні підприємства з перероблення аграрної продукції, що функціонують паралельно з агрохолдингами, навряд чи зможуть вижити в умовах їхнього наступу на земельні права та їхнього монопольного панування на аграрних ринках і в політиці. Відсутність реальної державної підтримки малого та середнього виробника в аграрному секторі побічно сприяє зміцненню позицій холдингів у сільському господарстві [8]. Загроза продовольчому самозабезпеченню країни при цьому посилюється, оскільки саме дрібний і середній бізнес здатний підтримати економіку і населення в умовах фінансової нестабільності чи нових кризових явищ в економіці. Експортна орієнтація великого аграрного капіталу дестабілізує внутрішню пропозицію, обумовлюючи дефіцит окремих видів продовольства та сировини.

Значна небезпека лежить у сфері сільського розвитку, оскільки сільське господарство – це не тільки виробництво сільськогосподарської продукції. Це сфера виробництва суспільних благ, що є для країни не менш важливим, ніж продовольство і сільськогосподарська сировина [9]. Експерти Світового банку стверджують, що забезпечення суспільними благами і недеформованими цінами на фактори виробництва є ключовими макроекономічними умовами регулювання процесів стихійної концентрації в сільському господарстві в країнах із перехідними економіками.

Отже, у процесі функціонування корпоративного устрою в Україні необхідно також враховувати загальновідому істину, що сільськогосподарське виробництво, на відміну від індустрії, пов'язане з живою природою і людиною. Господарську діяльність на селі не можна розглядати поза межами загальної системи його соціальних зв'язків і екологічних обмежень. Сільське господарство – це не тільки сфера виробництва, а й сфера життя. Економічна поведінка господарюючих суб'єктів на селі має формуватися не стільки ринком, скільки сукупністю соціальних відносин і норм, що складають інституційне середовище сільського розвитку, у т.ч. на засадах корпоративного управління.

Література:

1. Єранкін О.О. До питання про закономірності виникнення агрохолдингів в Україні та перспективи їх подальшого розвитку / О.О. Єранкін //Формування ринкової економіки : зб. наук. праць : спец. вип. Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 266-279.
2. Зарицька Н.П. Проблема раціонального землекористування агрохолдингами / Н.П. Зарицька // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 163-171.
3. Закон України "Про холдингові компанії в Україні" Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 34, ст. 291. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>
4. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С.І. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 50-61.
5. Борщ А.Г. Фінансові аспекти організації діяльності вітчизняних агрохолдингів / А.Г. Борщ // Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехнол. ун-ту (економічні науки); за ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська друкарня «Люкс», 2012. – № 2 (18). – Т. 1. – С. 42-49.
6. Радева М.М. Концепція інституційного розвитку корпоративного сектора економіки України / М.М. Радева // Сталий розвиток економіки : всеукр. наук.-виробн. журнал. – Хмельницький, 2012. – №11. – С. 3-8.
7. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 3-15.
8. Немчук В.П. Стан та тенденції розвитку корпоративних форм організації агропромислового виробництва і заходи з підвищення їх соціальної спрямованості // Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій / В.П. Немчук, П.В. Немчук; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 42.
9. Новиков В. Управление холдингом в направлении от масштабности к эффективности / В. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/orgstr/holding_to_effect.shtml.

Titarenko L.M.

PhD, Associate Prof.

Poltava national Yu. Kondratyuk technical university, Ukraine

NATIONAL ECONOMIC PROGRESS TRENDS IN SYSTEM OF INTERNATIONAL MARKET

Титаренко Л.М.

кандидат економічних наук, доцент

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ

The purpose of this article to define the problems of development of national economy and its position in the international market.. In this article the influence of global factors on the structure of the national market

The problem of harmonizing the various components of the national economy. The development of the national market primarily depends on its coordination in the international market.

Key words: *globalization, national economy, integration, market structure, international market,*

Мета даної статті визначення проблем розвитку національної економіки та її позицій на міжнародному ринку.. В цій статті встановлено вплив глобальних факторів на структуру національного ринку

Розглянуто проблема узгодження різних складових національної економіки. Встановлено, що розвиток національного ринку передусім залежить від його координації на міжнародному ринку.

Ключові слова: *глобалізація, національна економіка, інтеграція, структура ринку, міжнародний ринок,*

У XXI ст. міжнародні зв'язки стали важливим фактором економічного зростання, підвищення ефективності національного виробництва, структурних зрушень. Вони виконують функцію каталізатора диференціації країн та нерівномірності їхнього розвитку. Міжнародний ринок розглядається як інтернаціоналізація виробництва і переміщення товару, інтеграція економіки, підвищення впливу національних економік, зростання міри

взаємозалежності ділової кон'юнктури в різних країнах. Водночас – це система відносин щодо акумуляції та перерозподілу ресурсів між країнами; – це сфера міжнародного обміну, в якій формуються попит і пропозиція товарів та послуг у світовому масштабі, здійснюється їх експорт та імпорт. Міжнародний ринок дає змогу долати обмеженість і недосконалість національних ринків, якнайкраще використовувати вільні нагромадження коштів для задоволення потреб світової економіки. За його допомогою досягається міжнародний економічний оптимум використання продуктивних сил в країні

Сучасний стан національних економік розвинутих держав зовнішньо дуже схожий: це змішані господарства з поєднанням державного регулювання та ринку; багаторівневі грошово-кредитні та податково-бюджетні системи, розвинуті ринки факторів виробництва, сучасні інфраструктури. Але в останні десятиріччя національні економіки, що розвиваються, розбудовують власні системи соціально-економічного розвитку, які конкретизуються специфічними рисами. Вони обумовлені географічним положенням країни, їх участю в міжнародному розподілі праці, культурними, історичними традиціями, державний устрем, інституційно-правовими чинниками. У національній економіці кожної країни існують певні рівні господарського життя, взаємодія між якими приводить до формування єдиного економічного простору, створення та удосконалення національного і міжнародного ринку.

Вітчизняні та зарубіжні експерти доводять, що становище економіки України на міжнародному ринку в більшості залежить від розвитку реального сектору економіки. Особлива роль відводиться адекватній промисловій політиці і проведенню неоіндустріалізації, що є єдино можливими альтернативами подолання відставання національної економіки від розвинутих країн та посідання чинного місця на міжнародному ринку [1, 2].

Мета статті – визначення проблем розвитку національної економіки та її позицій на міжнародному ринку.

Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС з 1 січня 2016 року призвела до насичення внутрішнього ринку європейськими товарами та посиленням конкуренції з ними вітчизняної продукції. Збільшення виробничої залежності від імпорту визначається динамікою його фізичних обсягів і цін на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі національного та іноземного виробника. В розвинутих країнах світу та ЄС сталий економічний розвиток та конкурентоспроможність на міжнародному ринку забезпечується ефективною промисловою політикою і впровадженням високих технологій у всі галузі та сфери. Щодо національної економіки, то цей механізм дуже не досконалий.

Для України, з її технологічним потенціалом, актуальним і пріоритетним є створення та розвиток високотехнологічного виробництва, яке може забезпечувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Водночас таке виробництво може здійснювати інвестиційні проекти та розширене відтворення реальних товарів і послуг. При умові, що промислова політика повинна враховувати особливості діяльності національного машинобудівного комплексу, ґрунтуючись на суто прагматичних, економічних інтересах держави [3, с. 48].

Стосовно 2017 року, аналітики прогнозують неоднорідне відновлення промислового виробництва. В 2016 році в умовах падіння світових цін на газ пошвавилось виробництво хімічної продукції в Україні. На основі здешевлення газу та нафти різниця між внутрішніми та світовими цінами сприяла розвитку хімічної промисловості.

Сфера машинобудування в Україні в 2016 році стагнувала, однак падіння загалом припинилося, а в деяких сегментах навіть триває суттєве зростання. Подальше зростання в 2017 році прогнозується вітчизняним виробникам фармацевтичної продукції, меблів, легкої та електротехнічної промисловості. Цьому сприятиме, зокрема, розширення присутності в Україні іноземних корпорацій, які використовуватимуть виробничі потужності та порівняно дешеву робочу силу для постачання продукції в ЄС.

Найбільш проблематичною для національної економіки залишається металургія, а також експорт залізорудної сировини. Пожвавлення на початку 2016 року, зумовлене підвищенням світових цін, досить швидко вичерпало свій потенціал. У металургії темпи відновлювального зростання в 2016 році, порівняно з відповідним місяцем 2015 року, загальмували з 12,5% у квітні до 4% у жовтні 2016 року [4]. В результаті Україна вийшла з десятки найбільших виробників сталі, поступившись Туреччині та Італії, традиційно найбільшим імпортерам вітчизняної металургійної продукції. Зменшення попиту, зростання виробництва металопродукції в Китаї та загострення конкуренції на світовому ринку потребують суттєвих інноваційних змін галузі у 2017 році для відновлення стабільності розвитку та збільшення експорту.

Водночас експорт продукції є одним з індикаторів розвитку галузі, який вказує на її динамічні та структурні зміни, що забезпечує інвестування машинобудування та металургії. Так, аналітики порівнюючи ці галузі з агропромисловим сектором доводять, що основу для динамічного зростання останнього формують активні інвестиції. Якщо зростання всіх капітальних інвестицій в національній економіці та промисловості за три квартали 2016 року становило 16,4% та 15,5%, то в сільському господарстві — 64,3%. У цілому капіталовкладення в сільське господарство склали – 29,2 млрд. грн. за три квартали 2016 року. Частка продовольчих товарів у загальному експорті товарів з України за 11 місяців 2016 року сягнула 41,4% проти 37,7% за аналогічний період 2015 року [5]. В перспективі необхідно розширювати коло експортерів, долучати малих та середніх українських виробників та переробників до зовнішньоекономічної діяльності. В 2016 році 277 українських підприємств отримали євро номери та дозволи на експорт своєї продукції до країн ЄС. Водночас зміни в податковій системі 2017 року не прогнозують прогресивну динаміку такого процесу.

Дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні у січні-листопаді 2016 року склав 2,324 млрд. дол. проти 315,5 млн. дол. профіциту за аналогічний період минулого року. Згідно інформації Державної служби статистики України, експорт товарів з України в січні-листопаді 2016 року до січня-листопада 2015 року знизився на 5,9% – до 32,734 млрд. дол., імпорт зріс на 1,8% – до 35,059 млрд. дол. За цей період коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,93 [6].

Зовнішньоторговельні операції в цей період проводилися з партнерами з 223 країн світу. Згідно до наведених даних, обсяг експорту товарів у країни ЄС порівняно з аналогічним періодом минулого року зріс на 3,1% – до 12,202 млрд. дол. і склав 37,3% у загальному обсязі експорту. Імпорт товарів з країн ЄС за цей період зріс на 8,9% – до 15,330 млрд. дол. і склав 43,7% у загальному обсязі імпорту. Обсяг експорту товарів у Російську Федерацію знизився на 27,4% – до 3,2 млрд. дол., імпорту з РФ – на 33,7%, до 4,623 млрд. дол. Статистика наводиться без урахування тимчасово окупованій території Автономної Республіки Крим та Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції. Як повідомляв УНІАН, дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні у січні-жовтні 2016 року склав 2,089 млрд. дол. проти 397,1 млн. дол. профіциту за аналогічний період минулого року [7].

На кінець 2016 року Євросоюз залишається основним торговельним партнером України з питомою вагою 41,4%. За 9 місяців 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року в торгівлі з ЄС зафіксоване зростання товарообігу на 6%, а експорту українських товарів – на 4,4%. Українські експортери використовують можливості у рамках 26 квот із 40 можливих. Так, у 2016 році в 130 разів зріс експорт вершкового масла до ЄС, до 15 разів – експорт українських фруктів та овочів [8].

Ефективним інструментом для відкриття нових зовнішніх ринків є проведення спільних торговельних місій разом з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та представниками українського бізнесу. Так в 2016 році була укладена Угода про зону вільної торгівлі з Канадою. У 2017 році плануємо реалізувати торговельні місії до тих

країн, які лежать в пріоритетних регіонах для українського експорту: ЄС, Індія, Близький та Середній Схід. В 2016 році, в результаті укладених Угод про зону вільної торгівлі, для України відкрився ринок Канади. В 2017 році починає розвиватися Канадсько-український проект з підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS) з бюджетом в 13,6 млн. канадських доларів. Його мета - збільшення експорту з України до Канади, залучення канадських інвестицій в Україну та проведення переговорів з питань міжнародної торгівлі [9].

Основними маркерами для стрімкого зростання національної економіки можуть стати відновлення кредитування малого й середнього бізнесу, що надасть можливість поживити підприємницьку активність та внутрішній попит. А також обов'язкове продовження реформ, подолання корупції, підвищення довіри до українських судів, послаблення валютного регулювання, що зменшить ризики для інвесторів.

До основних драйверів відновлення потужного зростання економіки в 2017 році аналітики відносять процеси детінізації, будівництва інфраструктурних об'єктів та енергоефективність. Натомість приватизація 3400 державних підприємств хоч і виглядає потенційною можливістю як для наповнення бюджету, так і для більш ефективного господарювання, втім, поки що гальмується як на рівні виконавчої влади, так і законодавчої.

Зазначимо, що у цілому національні ринки мають свою власну структуру. Водночас макроекономічна політика, що проводиться на розвинутих національних ринках, таких країн, як Китай, США, і макроекономічна політика на таких ринках, як Польща чи Україна, відмінна.

Роль міжнародного, глобального ринку проявляється в тому, що виникає можливість експорту різних видів продукції та послуг, що забезпечує повний їх збут. Ізоляваність національної економіки від міжнародного ринку обмежує розвиток продуктивних сил та негативно впливає на її структуру. Учені економісти відмічають, що глобальна економіка забезпечує величезний потенційний ринок і доступ до знань. Міжнародний ринок дозволяє країнам, що розвиваються, спеціалізуватися на тому, що вони роблять найкраще. Виробництво тільки на внутрішній ринок істотно обмежує спеціалізацію [10].

Міжнародний ринок усуває обмеження для національних ринків, забезпечує величезний потенційний ринок і доступ до знань, дозволяє країнам, що розвиваються, спеціалізуватися на тому, що вони роблять найкраще. Саме розширення ринків збуту національної продукції було основним мотивом вступу України в зону вільної торгівлі ЄС. Так міжнародний ринок для окремого підприємства визначається тим, наскільки воно розширило географію надходження своїх доходів і в яких масштабах і пропорціях розподілило свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки воно залучено до експорту капіталу і товарів через власні структури. Галузева міжнародна інтеграція визначається тим, наскільки конкурентоспроможність фірми всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Від ступені глобалізації галузі залежать технологічні переваги фірми.

Але проблема національної економіки в тому, що вона суттєво залежить від зовнішнього кредитування, яке не можливо конвертувати зараз в економічне зростання. Економічний розвиток може забезпечити тільки бізнес: малий, середній, великий, що працює злагоджено і стабільно. Для цього необхідно створення привабливого інвестиційного клімату, що посприє надходженню прямим інвестиціям в національну економіку. Це дасть можливість вирішувати проблеми у власному виробничому секторі, орієнтуючись на прогресивні технології, не накопичуючи все більше й більше боргів.

Стосовно економічних підсумків 2016 року – є істотні успіхи в стабілізації національної економіки, припинення падіння обсягів виробництва, приборкання споживчої інфляції, але в основному вони були спрямовані на внутрішній ринок. Аналітики доводять, що це не сприяє стабілізації економічного розвитку. Інституційні зміни мають дуже тривалий характер, в той час, як зміни в експортній політиці можуть принести користь досить швидко. Позитивним є прийняття закону в кінці 2016 року, що передбачає створення

в Україні Експортно-кредитного агентства, є кроком у правильному напрямі. Чинне законодавчо визначило принципи державної підтримки експортної діяльності шляхом страхування, перестрахування, забезпечення, часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами з метою створення умов для здійснення масштабної експансії експорту товарів, робіт і послуг українського виробництва на зовнішні ринки, він також передбачає забезпечення захисту українських експортерів від ризиків неплатежів і фінансових втрат, підвищення конкурентоспроможності українських виробників на світових ринках [11].

Для розвитку національної економіки в системі міжнародного ринку необхідні нові нормативні акти, які б мотивували виробництво складної продукції з високою доданою вартістю в Україні, стали б стратегічно вигідною справою для бізнесу. Під час четвертої промислової революції у світі немає альтернативи нарощуванню експорту високотехнологічної української продукції на світовому ринку. Глобальна інтеграція в економічному просторі домінує на засадах конкурентоспроможності виробництв і вмонтування в глобальні ланцюги створення доданої вартості. А зараз національну економіку із зовнішнім світом пов'язує торгівля сировиною та продукцією первинної переробки, ціни на які на світових ринках через порівняно низьку вартість істотно коливаються [12,с.19].

Тому для національної економіки важливо вивчити практику діяльності урядів тих країн, яким вдалося досягати екстраординарних результатів у міжнародній торгівлі та виробництві конкурентоспроможної продукції на ринках. Виникає необхідність критично розробити стратегічний поетапний план переходу української економіки до іншої структури, яка забезпечить майбутню трансформацію народного господарства в бік виробництва складних інноваційних виробів і сучасного програмного забезпечення для міжнародної торгівлі ними. Створення високопродуктивних секторів найсучаснішого машинобудування і програмного забезпечення в Україні є основою завдання національного макроекономічного розвитку в 2017 році. Це має стратегічний характер і призведе до зростання відносної сили української економіки на світових ринках, з усіма наслідками для зростання рівня і якості населення країни.

За підрахунками експертів після стагнації і падіння економіки, які Україна мала в останні вісім років, потрібне щорічне зростання хоча б на 5-7%. Держава має зробити ставку на національне високотехнологічне виробництво, покращити інвестиційний клімат, докорінно змінити систему регулювання економіки, створити умови для розвитку малого та середнього бізнесу.

Аналітики одностайно називають можливе зростання відновлювальним, в той час як для реального економічного підйому нашій країні необхідні будуть інвестиції, а вони можливі при проведенні системи реформ, успішної приватизації і посилення захисту прав інвесторів. Перспективи розвитку національної економіки в великій мірі визначаються не тільки економічними, а і політичними чинниками.

Проведення структурних реформ суттєво вплине на рейтинг національної економіки і збільшить притоки прямих іноземних інвестицій. В 2017 році економічне зростання у великій мірі залежатиме від інвестицій і експорту, оскільки внутрішній попит через жорстку монетарну політику Нацбанку і слабке кредитування буде відновлюватися повільними темпами. Тому своєчасне проведення реформ і прискорена реструктуризація промисловості покращать структуру зовнішньої торгівлі країни.

Стратегічне значення функціонування України на міжнародному ринку зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення її в систему глобального розподілу праці.

Література:

1. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання /В.М.Геєць //Економіка України. – 2015. –№ 1. – С. 4-25.
2. Зверяков М.І. Промислова політика і механізм її реалізації /М.І. Зверяков //Економіка України. – 2016. –№ 6. – С. 3-19.
3. Мазур В.Л. Проблеми промислової політика України /В.Л.Мазур //Економіка України. – 2016. – № 12. – С.47-60
4. Металургія України в цифрах і прогнозах [Електронний ресурс] .– Режим доступу:<http://u-news24.com/wp-content/uploads/2016/06/2-10.jp>
5. Експорт сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://ngoipr.org.ua/blog/eksport-silskogospodarskoji-produktsiyi/>.
6. Дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні становить \$2,3 мільярда [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1727111-defitsit-zovnishnoji-torgivli-tovarami-v-ukrajini-stanovit-23-milyarda.html>.
7. Виклики та можливості для української економіки [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/392088/ekonomika-ukrayiny-2017-bilshe-zrostantnya-i-menshe-inflyatsiyi>.
8. В Україні зріс дефіцит зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Україна і Канада: нові можливості. [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2016/05/11/novyna/ekonomika/v-minekonomiky-rozpozvily-pro-perspektyvy-spivpraczy-z-kanadoyu>
10. Майкл Спенс [Електронний ресурс] .– Режим доступу: http://znaimo.com.ua/%D0%A1%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D1%81_%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BA%D0%BB.
11. Данилишин Б. Головні завдання для України в 2017 році [Електронний ресурс] .– Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/golovni-zavdannja-dlja-ukrajini-v-2017-rotsi-450345.htm>
12. Геєць В.М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов розвитку економіки України /В.М.Геєць //Економіка України. – 2016. – № 12. – С.3-21.

Usmanov I.A.,

Candidate of Technical Sciences, assistant professor

Buriev H.T.

Candidate of Economic Sciences

Samarkand State Architectural and Civil Engineering Institute

IMPROVEMENT MECHANISMS OF STIMULATION TO INCREASE QUALITY IN RURAL CONSTRUCTION

Усманов И.А.,

к.т.н., доцент,

Буриев Х.Т.

к.э.н.

Самаркандский Государственный архитектурно-строительный институт, Самарканд, Узбекистан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА В СЕЛЬСКОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

The article discusses importance of small construction organizations in agricultural building. Proposed measures to improve stimulation quality of construction assembling works

Key words: *rural construction, small construction organizations, construction quality, quality stimulation mechanism*

В статье рассматриваются особенности деятельности малых строительных организаций в сельском строительстве. Предлагаются меры по совершенствованию стимулирования качества строительного монтажа работ

Ключевые слова: *сельское строительство, малые строительные организации, качество строительства, механизм стимулирования качества.*

Одной из важнейших задач социально-экономических реформ в Республике Узбекистан является кардинальное улучшение условий проживания сельского населения, развитие сферы услуг и сервиса в сельских районах.

Для достижения указанной цели начиная с 2009 года в стране реализуется Государственная Программа строительства жилья по индивидуальным проектам, что приводит к изменению облика сельских населённых пунктов. За последние четыре года только в Самаркандской области введено в эксплуатацию свыше 4200 таких домов общей площадью 629,7 тыс. кв. метров, что составляет 13,3% от площади построенных жилых зданий в сельской местности [1, с.123]. Для стимулирования развития рынка индивидуального жилья и снижения стоимости возводимых объектов законодательством предусмотрены целый комплекс льгот, как инвесторам, так и подрядным организациям, в частности:

- создание специализированного коммерческого банка «Кишлоккурилишбанк», который финансирует жилищное строительство в сельской местности;
- выделение льготных кредитов населению сроком до 15 лет;
- привлечение для этих целей кредитов Азиатского банка развития и Исламского банка развития;
- освобождение инвесторов от налогов на землю и имущество до погашения кредитов;
- выделение подрядчикам основных строительных материалов по фиксированным ценам;
- установление льгот по налогам на ввозимые строительные материалы и для производителей строительных материалов в рамках данной программы и т.д.

В настоящее время формируется новый этап совершенствования жилищного строительства в сельских районах страны. В продолжение действующей Государственной программы Постановлением Президента Республики Узбекистан с 1 января 2017 года дано начало строительству в сельских населённых пунктах домов и квартир для малообеспеченных слоёв населения, которые отличаются небольшими размерами и относительно низкой стоимостью. Согласно постановлению в густонаселённых сельских населённых пунктах намечается строительство одноэтажных и многоэтажных домов с небольшими земельными участками.

Реализация вышеуказанных программ дало толчок развитию строительной индустрии в сельской местности. Особое значение приобретает данная программа для развития малого бизнеса в сфере строительства. Создание привлекательного инвестиционного климата способствует развитию малого бизнеса и привлечению большого количества предпринимательских структур в сельское строительство. На 1 мая 2016 года из 234 субъектов строительства, функционирующих в Самаркандской области, 216 или 92,3% являются субъектами малого бизнеса.

В целях реализации Инвестиционных программ, обеспечивающих поступательное развитие экономики страны Правительством приняты необходимые постановления и решения по развитию материально-технической базы строительства и развитию экономических отношений в данной сфере. Сейчас можно с уверенностью сказать, что в стране создана нормативно-правовая основа организации деятельности строительного комплекса в рыночных условиях.

Вместе с тем, бурное развитие строительства порождает проблему обеспечения производственного качества строительной продукции всеми строительными организациями, в особенности малыми строительными организациями.

Основная часть данной проблемы связана со спецификой строительного производства и особенностями формирования качества строительной продукции. Сюда следует отнести такие факторы, как квалификация инженерно-технического и производственного персонала, состояние материально-технической базы и система материально-технического обеспечения в организации, нормативно-техническое и документационное обеспечение строительного производства, информационное обеспечение системы управления и т.д.

Распределенность объектов и сравнительно небольшие объемы строительно-монтажных работ делает сельское строительство недостаточно привлекательным для крупных строительных организаций. В результате этого заявки на участие в тендерных торгах подаются преимущественно малыми строительными фирмами.

Возникает вопрос, можно ли сейчас гарантировать, что качество строительно-монтажных работ в малых и крупных строительных организациях одинаково? Мы считаем, что однозначного положительного ответа на этот вопрос пока не существует.

В условиях рыночной экономики создание крупных строительных трестов и объединений в сельской местности экономически невыгодно и поэтому далеко от реальности. Следовательно, настоящее и будущее сельского строительства в стране неразрывно связано с развитием малых строительных организаций. Вместе с тем, эффективность сельского строительства зависит от наличия и функционирования в них систем управления, основанных на принципах обеспечения надлежащего качества.

Особенность функционирования малых строительных организаций оказывает серьезное влияние на характер их интересов в области качества. Под механизмами стимулирования качества понимается совокупность организационных, экономических и технических мероприятий, обеспечивающих непрерывное стремление субъектов хозяйствования к повышению качества конечной продукции.

В строительстве данный механизм состоит из двух составляющих: внешняя составляющая строительства в целом и внутренняя составляющая условий строительной организации.

А) Совершенствование внешней составляющей связано с расширением экономических и административных условий организации строительного производства.

- Совершенствование механизма тендерных торгов на подрядные работы, в частности ужесточение требований к состоянию материально-технической базы и способности строительных организаций обеспечить надлежащее качество строительно-монтажных работ. Малые строительные организации должны документально подтвердить наличие необходимых технических, технологических и профессиональных возможностей осуществления строительно-монтажных работ.

- Развитие механизма экономического стимулирования за качество. В настоящее время 5%-ное резервирование средств на ликвидацию дефектов в период приработки не отвечает современным требованиям и снижает интерес строительной организации к бездефектному выполнению строительно-монтажных работ. Строительные организации воспринимают этот резерв как источник исправления неизбежных в процессе строительства дефектов, то есть заранее предусматривают наличие дефектов. Это снижает требования к качеству с первого предъявления.

- Совершенствование нормативно-технической документации. В состав нормативно-технической документации строительной организации включаются все документы обязательного действия, обеспечивающие соблюдение требований техники, технологии и эффективности производства строительно-монтажных работ. Данный пакет документов является не только очень трудоемким при разработке, но также жестко привязанным к конкретному виду строительства и технологии производства. Например, технические нормы бетонных работ по возведению фундаментов жилых зданий отличаются от аналогичных норм возведения фундаментов под оборудование производственных предприятий. Кроме того, действующие нормативы предусматривают наличие достаточной материально-технической базы строительной организации.

В сельских строительных организациях условия производства строительных работ и организационно-технические возможности значительно ниже, чем в крупных предприятиях. Исходя из этого, необходимо либо организовать разработку специальную нормативно – техническую документацию для малых строительных организаций, либо ввести поправочные коэффициенты к действующим нормативам.

Вместе с тем, на наш взгляд требуются серьёзные научные исследования в области разработки методов организации строительства и совершенствования технологии строительных процессов.

Б) Совершенствование внутренней составляющей механизма стимулирования качества направлено на создание в коллективе строительной организации атмосферы приоритета качества работы над её количеством. К таким мероприятиям можно отнести:

- Формирование системы документации по качеству. В системе управления качеством важнейшее место занимает информационная подсистема, то есть наличие полной и достоверной информации о качестве строительно-монтажных работ. В малых строительных организациях эта подсистема должна быть простой, нетрудоемкой и результативной. Мы считаем, что информация по качеству должна быть неразрывно связана с производственной информацией, поэтому предлагаем расширить границы использования журнала производства работ, как основного документа на строительной площадке. В частности, в нем можно акцентировать внимание на регистрацию состояния отдельных факторов, которые оказывают большое влияние на дефектность строительной продукции.

- Пересмотр существующих процедур экономического стимулирования работников организации. Важным стимулирующим фактором мотивации рабочих является прозрачность принципов экономического стимулирования. Необходимо разработать и внедрить систему надбавок и премий за качество, которое можно реально оценить с точки зрения рабочих, что создаст атмосферу здоровой конкуренции в отношении качества труда.

- Развитие методов вовлечения всех работников в деятельность по повышению качества продукции. В настоящее время в малых строительных организациях практически отсутствует действенная система повышения разрядов рабочих. Сложность процессов организации аттестации рабочих кадров, поверхностный подход к присвоению разрядов, бессистемная работа по организации производственного обучения отрицательно сказывается на квалификационном составе рабочих звеньев и бригад.

Ограниченные финансовые и организационно-технические возможности малых строительных организаций не позволяют создать в них полноценную систему повышения квалификации рабочих кадров. Следовательно, необходимо использовать новые принципы и подходы к организации повышения квалификации сотрудников. Проведённые исследования показали, что в условиях сельского строительства можно создать эффективную системы подтверждения разрядов рабочих на базе строительных профессиональных колледжей. В результате реализации Государственной программы по укреплению материально-технической базы профессионального образования в каждом районе построено 2-3 строительных колледжа, оснащенных всем необходимым современным оборудованием.

Для внедрения предложений по созданию системы повышения квалификации рабочих строительных профессий необходимо создать комиссию из главных инженеров всех строительных организаций региона и представителей заинтересованных организаций. На базе строительного профессионального колледжа периодически организовываются заседания комиссии, куда приглашаются все рабочие, подавшие заявления о повышении разряда. Комиссией назначаются задания по теоретической и практической подготовке, проводятся испытания и по их результатам принимается решение о присвоении соответствующего разряда.

Кроме того, на базе профессиональных колледжей возможно организовать краткосрочные курсы повышения квалификации рабочих.

Мы считаем, что реализация настоящих предложений будут содействовать развитию системы управления качеством и мотивации малых строительных организаций к бездефектному производству строительства.

Литература:

1. Строительство в Узбекистане. Статистический сборник. – Т.: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. 2016. - 176 с.

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Barbora Drugdová

Ing., PhD.,

Faculty of National Economics, Department of Insurance,

University of Economics in Bratislava, Slovakia

COMMERCIAL INSURANCE AND COMMERCIAL INSURANCE MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC

The article is concentrated on the commercial insurance and 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, commercial insurance market, insurance companies insurance indicators.*

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 (Kooprativa, 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

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. As an example, this proportion in Japan is 78 to 22, in England it is 67 to 33 and in France 61 to 39 (CEA Number of companies, 2014). 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).¹ 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 euro).

The total of technical insurance premium for all insurance products in the year 2015 was 2,227 700 thousand euro. Table 1 entitled "Technical Premium in total in commercial insurance

¹ 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.

companies as at 31 December 2015 in thousand €² shows also the succession of commercial insurance companies on the Slovak insurance market in the year 2015.

Table 1

Technical Premium in total in commercial insurance companies as at 31 December 2015 in thousand €³

Technical premium as at 31 December 2015 in thousand €			
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%
	Total	2 227 700	100,00%

Source: www.slaspo.sk

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 euro. The second place was occupied by KOOPERATÍVA insurance company, a.s., VIG in non-life and life insurance with 20.47%, which accounted for 456 066 thousand euros, and the third place in

² Source: www.slaspo.sk

³ Source: www.slaspo.sk

non-life and life insurance by Generali Slovensko, insurance company, a.s. with 8.72%, which is equal to 194, 270 thousand euro.

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 euro 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 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.

Another group, which we classify in the area of international risks relate to insurance of persons, namely: insurance of tourist risks, tourism insurance, insurance of medical expenses incurred abroad and the like.

4. Conclusions

The total of technical insurance premium for all insurance products in the year 2015 was 2,227 700 thousand euro. Table 1 entitled “Technical Premium in total in commercial insurance companies as at 31 December 2014 in thousand €⁴” 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 euro.

Acknowledgments

This paper was created on the basis of the financial support of the grant project VEGA V-16-087-00 Ministry of Education of the Slovak Republic.

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. Dorfman, M.S.: Introduction to Insurance. Prentice-Hall, Inc., NY, U.S. 1987, 205 pp.
4. Greene, H.: Risk and insurance, The University of Georgia, Cincinnati, Ohio, 213, 239pp [5] Rejda, G. E.: Principles of Risk Management and Insurance. 8th ed. Munich: Addison Wesley, 2003, 198 pp.
5. www.slaspo.sk
6. www.cap.cz.
7. www.nbs.sk
8. www.cea.org.assur.

⁴ Source: www.slaspo.sk

Terzиеv V. K.,

D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria

Stoyanov E. N.,

D.Sc. (Economics), Ph.D., Professor,
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Georgiev M.P.

Ph.D. student
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

ONE SOLUTION FOR COSTS MINIMANIZATION IN THE BANKING SECTOR

Терзиев В.К.,

доктор на икономическите науки, доктор на военните науки, доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев”, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Стоянов Е.Н.,

доктор на икономическите науки, доктор по икономика, професор
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

докторант
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

ЕДНО РЕШЕНИЕ ЗА МИНИМИЗИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ В БАНКОВИЯ СЕКТОР

Abstract: *The following article examines the development of the outsourcing in the banking sector. The aim is to look for costs reduction opportunities for banking institutions when operating in respect of certain non-financial operations, which are becoming more serious matter. The focus is on the service activity, which increasingly and quite naturally became the subject of negotiation with external to the bank in question contractors. In this context the content offers logical connection between specific issues and alternatives for solving them.*

Key words: *outsourcing, banking sector, business environment.*

Въведение

Цел на този материал е да анализира една алтернатива за усъвършенстване на банковия сектор, като се оптимизират разходите и процесите, чрез въвеждане на ИТ-аутсорсинг на сервизната дейност.

Задачите свързани с реализиране на целта са насочени в два плана към спецификата на аутсорсинга и към особеностите на приложението му в банковия сектор и по конкретно в сервизирането на ИТ-инфраструктурата и принадлежащи ѝ системи.

Поради ограничения обем на материала са приложени основно методите на анализ и синтез.

Аутсорсинг, като решение за минимизиране на разходите в банковия сектор

Аутсорсинг вече е тривиално понятие в речника на бизнеса. При справка във виртуалното пространство дори в по-тесни сегменти като българския се появяват по няколко десетки резултати. В този материал в съдържанието на това понятие се залага сервизното обслужване на информационни системи, конкретно в банковия сектор.

Най-общо понятието аутсорсинг се възприема като прехвърляне на определени организационни функции за изпълнение на друга организация, специализирана в съответната област. Макар в това тълкувание да присъства определена епизодичност по отношение на сервиза и поддръжката, когато се заговори за банкови институции и тяхното ИТ-обслужване нещата придобиват сериозно и различно звучене.

Въпросите свързани с аутсорсинг в сервизните процеси на ИТ-структурите в банковия сектор до скоро не бяха предмет на особено внимание. В практиката се прилагаше идеята за

развитие и приложение на собствените сили и ресурси. Мотивите за това поведение са обясними. Първо. Твърде продължително в публичното пространство се възприема становището, че аутсорсингът е скъпо удоволствие. Второ. Недотам основателно се тиражира и становището, че аутсорсингът е неприемлив от гледна точка на конфиденциалността на информация. Трето. Макар, че електронните пари и високите технологии движат света на бизнеса, в банковия сектор поради определено консервативна нагласа технологиите най-бавно навлизат. Именно проблемите в този подход генерират заблуждения и най-вече контрапродуктивност в реализацията и усъвършенстването на идеята за IT-аутсорсинг в сектора на банковото обслужване[1].

За обосноваването игнориране на подобни твърдения, които провокират и негативни последици се разглеждат няколко основни аргумента. Изходната точка в този процес е целенасочения анализ на Понятието аутсорсинг. Трудно и сложно е да се определи от къде започва негативното отношение към това понятие. За този въпрос рамките на този материал са твърде скромни и недостатъчни. Реално аутсорсингът е един от най-често прилаганите методи за навлизане в бизнеса. Той е толкова популярен и разпространен, че почти във всяка сфера могат да се припознаят неговите характеристики. Особено във време на финансова криза скромните спестявания доста често формират депозити, поради високите лихвени нива. Най-общо винаги, когато поръчваме услуга за организацията си или дори за себе си, вместо ние да се „обслужим” и то в по-дълъг период се говори за аутсорсинг.

Странно и необяснимо е, че почти всички организации прибягват до услугите на странични специализирани организации и тогава не се говори за вреда от аутсорсинг. Но когато стане дума за банковия сектор или за предоставяне на IT-сервиз на други организации за професионално изпълнение гледната точка става различна и самото отношение непонятно. В този контекст въпросите:

- за избор на оптимални аутсорсингови условия;
- за провеждане на конкурс за организация-аутсорсър,
- за контрол за качеството на сервизната дейност;
- за спазването на конфиденциалност се явяват стандартни задачи в управлението на процесите и на цялостната дейност на банковата институция [2].

Процесът по внедряване на аутсорсинга в сервизните IT-процеси има определена специфика. Разграничават се два вида- пълен или частичен. При пълният аутсорсинг се предават за изпълнение всички процеси свързани с обслужване на банковата IT-инфраструктура. При частичният аутсорсинг се обслужват ограничен кръг от относително автономни части от информационната банкова система в организационно, териториално или в техническо отношение. Пълният и частичният аутсорсинг на сервизните процеси осигуряват две преимущества- от една страна икономия на средство, а от друга стабилно ниво на качеството на сервизно обслужване. За правилен избор и достигане на нужната ефективност на аутсорсинга в на утвърдени банки се прибягва до оптимизиране на IT-процеси и инфраструктура.

По този повод добрите практики включват провеждане на одит на информационните системи и сервизните IT-служби. Такъв род контролни мероприятия позволяват да се оцени ефективността в работата на банковата информационна система и да се открият слаби места в нейното обслужване. За да се разбере количеството средства, влагани в IT-дейности, този одит е редно да включва оценка на разходите за съдържанието, нивото и степента на сигурност на информационната система и инфраструктура, като се отчитат структурните особености, съобразени с териториални, организационни и технологични критерии. Като очакван резултат от одита могат да се посочи създаване на модел на IT-инфраструктурата с процеси, потоци информация, сервизни операции и процеси, свързани с организационно-териториалните особености на конкретната банка [3].

Анализът на резултатите, получени при изследването на банковата информационна система и инфраструктура в повечето случаи се правят по следните критерии:

1.Наличие на изолирани (еднократни) и повтарящи се сервизни процеси:

- обслужване на извънградски или отдалечени офиси (филиали);
- обслужване на определен тип(клас) системи- офис-техника, копирна и т.н.;
- наличие на автономни технологични процеси - поддръжка на Web-сайт, електронно банкиране и т.н.

2.Наличие на неефективни сервизни процеси (операции):

- по-големи забавяния при изпълнение на заявки за обслужване;
- кадрови проблеми при ИТ-персонала;
- липса на квалификация и сертифициране на обслужващия персонал;
- по-големи разходи по обслужването на отдалечени офиси;
- различна стойност на определени функции между различните филиали.

3.Обща оценка на ефективността на сервизната служба:

- степен на съответствие между нивото на сервиза и очакванията;
- взаимодействие на качеството на ИТ-сервиза и производителността на труда.

Най-важният резултат от провеждането на анализ е съставянето на списък от сервизни операции и процеси, които могат да бъдат предмет на аутсорсинг. При наличие на удовлетворителни резултати и най-вече на стабилна ефективност се счита, че банковата сервизна служба работи добре. Важно е да се отбележи, че стимул за прибягване до аутсорсинг е човешкият фактор, или организацията аутсорсър може да поддържа високо ниво на обслужване, отговарящо на очакваното и договореното, без да зависи от сезон и други условия.

В световен мащаб все по-често при анализ на целесъобразността от аутсорсинг в банковия сектор се прибягва до услугите на независими експерти, които нямат лични интереси или са максимално обективни във формирането на оценка за нуждите от преобразования в сервизната система на конкретна банка. Странно е да се предположи дори, че банковият мениджмънт и вътрешният одит могат да бъдат обективни при оценяването на ИТ-банковия сервиз или за да има прозрачност и висока обективност при такива процедури е желателно за игнориране на субективния фактор да се ползват външни експерти [4].

Водещите банкови организации в света при анализ на информационните системи и техните ИТ-сервизи за по-голяма ефективност при възлагане на аутсорсинг ангажират профилирани консултантски организации, като това също може да се възприеме като аутсорсинг.

Повратен момент, който оказва влияние върху крайния резултат при възлагане на аутсорсинга е изборът на организация-аутсорсър. След създаването на списък с евентуалните процеси и дейности за аутсорсинг се подхожда към тази селекция много внимателно и творчески. Деликатността на провеждането на конкурса произхожда от редица фактори като:

- време в което организацията кандидат стои на този пазар;
- количество на профилирани специалисти и тяхното ниво;
- скорост на реакция при сервизен инцидент;
- цена и качество на услугата;
- наличие на обратна връзка между банката и аутсорсера;
- степен на конфиденциалност и ниво на имидж.

Може би най-важното в този момент на избор на аутсорсър е, че въпреки договори и клаузи, пропуснати ползи и нанесени загуби и щети в съвременните трудни условия договорът за аутсорсинг е по-скоро споразумение за дългосрочно партньорство и взаимно доверие при спазване на договорени условия за защита на взаимните интереси, а няма нищо по-вечно от интересите [5].

Би било наивно и несериозно да се счита, че сътрудничеството със сервизните компании протича безпроблемно в стил домашна идилия. Бизнесът си е бизнес и контролът върху действията на партньора се явяват задължително условие или форма на доверие.

Възникването на всеки инцидент е поредното доказателство или тест за лоялност и професионализъм. Освен регистрацията на инцидента и от двете заинтересовани страни е редно да се контролират следните параметри:

- време на реакция от постъпване на заявка за обслужване;
- време, необходимо за решаване на проблема;
- адекватност на реакцията според възникналата ситуация;
- съответствие на квалификация на сервизните специалисти и договорено ниво;
- съответствие между извършена работа и цена на извършения ремонт;
- ниво на общуване и възможност за преговори според ситуацията.

Когато се анализира контролът върху реализация на аутсорсинг в сервизирането на банкови информационни ИТ-системи и инфраструктура може да се каже, че той притежава най-вече превантивен и оперативен характер. Този характер произтича от характеристиките на контрола като управленска функция. Но тук може да се видят и оттенъци на контрола като социално явление, или критично отношение. Това е съвсем естествено поради значимостта и тежестта на банковия сектор и неговата съществена роля в икономическото развитие и излизането от финансово-икономическата криза [6].

Заклучение

Въз основа на написаното могат да се формират няколко извода [8-12]:

Първо. Аутсорсингът е една алтернатива за управление на организационните процеси. Въпреки това не е редно да се приема като универсално средство за решаване на организационни проблеми, включително в банковия сектор. Целесъобразността при всеки аутсорсингов договор трябва да е достатъчно обоснована.

Второ. Дори в случаи когато сервизната ИТ-служба на определена банка не се справя с конкретен проблем или процес не е необходимо веднага самата банка да се отказва от развитие на собствения си ИТ-сервиз. Аутсорсингът може да освободи определен ресурс на ИТ-службата за реализация на по-неотложни за банката задачи. Това обикновено е временно решение, а и основна индикация за реорганизация на сервизното банково подразделение. Ефективността на такова решение за обучение и привличане на нови класни специалисти е нужно да бъде обмислено и обосновано.

Трето. Съвременната банка няма нищо общо с банката от ренесансовата епоха. Ако се разгледат основните бизнес-процеси, протичащи в банките, става очевидно, че ИТ-сервиза и ИТ-разработките са специфичен нестандартен бизнес. Нужно е да се преценява дали да се правят разходи за развитие на Отдел за информационни технологии, или да се прибегне да аутсорсинг. Твърде рисковано е да се влягат средства и самата банка да се превърне в учебно-тренировъчен център за кадри, които винаги могат да променят работодателя си. Тук вече може да се говори, че наред с развитието на ИТ-технологиите и специалистите по тях е редно да се развива и усъвършенства и организационната култура. Когато присъства наред с основната дейност и аутсорсинг, пътят на успеха е свързан с откриване и консолидиране на организационните култури на взаимодействащите си във финансово-информационната сфера организации.

Четвърто. Грамотната политика на корпоративно управление, анализът на собствените информационни системи и ефективността на ИТ-сервизните служби позволяват на модерната банка не само да разбере, но и да управлява своя ИТ-бюджет като в процеса по оптимизиране на разходите може смело да предостави сервизните ИТ-процеси на аутсорсинг [7].

Литература:

1. Шишманов К., Информационни технологии в банковото дело, Абагар, ВТ, 2000, с.8.
2. Стоянов Е., Една алтернатива в оптимизирането на банковия сектор, сп. Управление и образование, кн.1 т.9 на БУ „Асен Златаров”, 2013, с.113.
3. Грънчаров С., Банкови информационни технологии, Пролет 97, С., 2001, с.17.
4. Пранджева М., Надзора на Консолидирана основа (Дискусионни материали) ДР 7/21/2001, БНБ, с.7.
5. Стоянова В., Информационна сигурност при онлайн разплащания, Банки, инвестиции и пари, С., 8-9/2001, с.12.

6. Бланк И., Финансовый менеджмент, Ника-Центр Эльга, Киев, 1999, с.238.
7. Стоянов Е., Финансово-контролни системи и институции, Либра скорп, 2011, с.169.
8. Терзиев, В., Ю. 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.
9. Терзиев, В., Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013.
10. Терзиев, В., Е. Арабска, Активните трансформации в политиките за функциониращ пазар на труда и за заетост. Научна конференция с международно участие „Иновации в образованието“, 25-27 септември 2015г. ШУ „Епископ Константин Преславски“. Годишник на ШУ „Еп. К. Преславски“, Т. XIX D Педагогически факултет, ISSN 1314-6769, Научни трудове от конференция, стр.96-104.
11. Терзиев, В., Социалните и икономическите политики в период на активни трансформации в България, Първа международна научна конференция „Предизвикателства пред съвременните организации, свързани с постигане на устойчивост - знание и иновации в управлението и функционирането“, 12 декември 2015г., Пловдив. ISBN 978-619-7246-04-9 (DVD), ISBN 978-619-7246-06-3 (e-book), стр.9-40.
12. Младенов, Ю., В.Терзиев, Организация и управление на фирмата, 2014.

Terzиеv V. K.,

D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria

Stoyanov E. N.,

D.Sc. (Economics), Ph.D., Professor,
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Georgiev M.P.

Ph.D. student
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

ACCOUNTABLE REGULATION OF FOREIGN EXCHANGE OPERATIONS

Терзиев В.К.,

доктор на икономическите науки, доктор на военните науки, доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев”, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Стоянов Е.Н.,

доктор на икономическите науки, доктор по икономика, професор
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев М.П.

докторант
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

ОТЧЕТНО РЕГУЛИРАНЕ НА ВАЛУТНИ ОПЕРАЦИИ

Abstract: *This article is dedicated to accountability and exercised control over it when implementing foreign exchange operations. In this context are addressed the measurement of assets and liabilities in foreign currency, as well as problems arising in the process by the specificity factor "currency" in two respects - as well as methodological characteristics and structured procedures. The tasks assigned to the content are associated with the possibility of effective accountability to be found, which can optimize the financial performance of the modern organization, nowadays operating in international markets.*

Key words: *foreign exchange operations, accountable regulatory, business environment.*

Въведение

При условия на пазарна икономика и развиваща се глобализация се неизбежни международните икономически взаимоотношения между стопанските субекти. Успешна и доходоносна дейност стопанските субекти могат да развиват на базата на активно участие при разпределението на труда на международните пазари. Тази особеност в пълна сила важи за българските стопански субекти, които чувстват огромна зависимост от чужди доставчици и клиенти.

Отчетно регулиране на валутните операции

Деловите търговско-икономически отношения на българските стопански субекти винаги са резистентни от парични средства, деноминирани в чужди парични знаци. В този ред на мисли контролът върху отчетността при реализиране на валутни операции е законосъобразен и естествено се развива в две базови области:

1. Контрол върху отчитането на валутни сделки;
2. Контрол върху преоценката на валутните активи и пасиви.

Цел при организирането на контрол върху отчетността при валутни сделки е установяването на законосъобразност и констатирането на нарушения. Тази цел се реализира при решаването на конкретни задачи като:

- а) проверка на документалната обосновааност на валутните операции;
- б) проверка по прилаганите валутни курсове за привеждане на валутните активи и пасиви в левова равностойност;
- в) проверка върху процедурата по отразяване на валутния ефект, включването му в текущите приходи и разходи и в отчета на приходи и разходи.

В процеса по реализиране на стопанска дейност субектите съблюдават нормативната база, предвидена от Закона за счетоводство, НСС №21 Отчитане влиянието на промените на валутните курсове и Валутния закон [1]. Съобразно нормативната уредба като валутна сделка се възприема всяка сделка, деноминирана или изискваща разплащане в чуждестранна валута. Най-общо сделките, регистрирани на финансовите пазари формират следните основни групи:

Първа група- търговски операции, осъществяващи външно-търговски сделки като покупко-продажби на активи и услуги.

Втора група- валутни операции, породени от сделки в страната при разплащане в чуждестранна валута.

Трета група- валутни операции, реализиращи превод на отчетите по задгранична стопанска дейност.

Четвърта група- операции, доказващи разширяване на чуждестранни пазарни връзки.

Начална, изходна точка на контрола при валутните сделки е контрол върху правото на местните субекти да извършват покупко-продажба на чуждестранна валута срещу левове от упълномощени търговски банки с разрешение на БНБ. По този повод контрол се извършва за:

а) установяване на правото на стопанските субекти да притежават валутни финансови активи и да реализират сделки с тях.

б) пътя и участието на банковите институции в сделки с валутни активи.

в) при кои стопански субекти се прибегва до договаряне и разплащане във валута.

Развитието на контролните процедури се осъществява въз основа на текстове от наредба №3, а именно Плащанията в страната могат да се извършват и в чуждестранна валута в брой или по сметка, ако това се допуска от законите и други нормативни актове, регулиращи валутния режим, като по този повод Валутния закон дообяснява, че всички действия, сделки и плащания се извършват свободно.

Въпреки това Валутният закон постановява, че е задължителна регистрация в БНБ при сделки с ценни книжа, емитирани от чужди лица, както на паричния, така и на капиталовия пазар.

Важен момент от валутно-контролните действия е проверката на фактическата наличност и съхраняване на валутните парични средства. При тези текущи проверки като обект на особено внимание са както данни за пране на пари, така и откриване на доказателства за закононарушения. Този контрол при банковите и небанковите институции се реализира въз основа на банкови извлечения (парагон), както и на банковото бордеро, съпътстващо издадения парагон.

Съществен и важен обект на валутен контрол е отчетността при придобиването на активи чрез валутни сделки. В такива случаи се наблюдават две важни обстоятелства а именно валутния курс, формиращ цената на придобиване на актива и начина на разплащане при конкретната валутна сделка.

В този ред на мисли е логично да се контролират и сделките по продажба на активи при външно-търговски сделки. По този повод процедурата изисква да се започне от документалната обоснованост за износа на активите и след това анализ на валутните курсове и участието на конкретни лица в самата сделка.

При всички сделки с валута е редно като обект на контрол да се възприема и правилното счетоводно отчитане по повод на отчитането на валутните разлики, тълкувани като валутен ефект. Обикновено този ефект се проявява когато разплащанията са по банков път и разплащанията са разсрочени във времето, т.е. се реализира влияние на инфлационния индекс.

Не по-малко съществено като направление на контрол е и това, свързано с отчитането на валутни операции, произтичащи от задгранична дейност, осъществявана от български стопански субекти. Съобразно НСС №21 стопанските субекти извън територията на страната се класифицират като дейност в чужбина или предприятие в чужбина. Така в обект на контрол се превръщат:

а)превеждане на годишния счетоводен отчет на предприятието в чужбина в национална валута с цел включване в годишния счетоводен отчет на базовото предприятие (централата).

б)превеждане отчетите на дейността в чужбина, която е неразделна част от дейността на българското предприятие.

в)дялово участие в дружества, които са чуждестранни лица.

г)при предоставяне на кредити между мести и чуждестранни лица.

д)създаване на обезпечение, по повод на задължения между местни и чуждестранни лица.

Не подлежат на регистрация сделки, по които страна е търговска банка и имат размер упоменат в нормативната база.

Когато тези отчетни документи се превърнат в обект на одит се наблюдава най-вече законосъобразността на датите при изготвяне на отчетите от чужбина и отчитането им в местните предприятия.

Технологията на текущото и годишното счетоводно приключване изисква задължително прилагане на конкретни текстове от Закона за Счетоводството се привеждане на заключителния курс на БНБ за съответната валута към 30 число на текущия месец и към 31.12. на отчетната година [2]. В тази връзка като важно направление на контрола се формира и контролът върху текущата и периодичната оценка на валутните активи и пасиви.

Промените в счетоводното законодателство от последните няколко години са свързани с начина при извършването на преценка на валутните обекти, сроковете за извършване и счетоводното изразяване на преценката и получените резултатите от нея. В тази връзка като нови обекти на контрол се очертават:

а)начинът в реализирането и счетоводното отчитане на преценката на дълготрайни валутни активи.

б)текущото преценяване на валутни парични средства, валутни вземания и валутни задължения по централен курс на БНБ за конкретния отчетен период.

в)преценката на краткосрочните инвестиции в акции и облигации. Преценяването се реализира на базата на информация, създадена и оповестена от Българската фондова борса.

г)процедури по обявяване в несъстоятелност и ликвидация и формирането на валутна разлика произтичаща между датата на съдебно решение и датата на реално начало на конкретните действия.

В общ план проблемите, възникващи в процеса на преизчисляване на финансовите отчети, деноминирани в чуждестранна валута са от съществено значение за финансовия успех на предприятията, които реализират задгранична дейност [3]. По-конкретно тези проблеми имат счетоводен характер и са обвързани с уточняване на:

- а) обменните курсове за преизчисляване;
- б) прилаганите методи и процедури за преизчисляване;
- в) начина за счетоводно отразяване на курсовите разлики, проявяващи се като резултат от преизчисляването на финансовите отчети.

Същността на първата група проблеми се обосновава върху използваните в практиката обменни курсове могат да бъдат:

- заключителен обменен курс към датата на съставяне на финансовия отчет;
- среден обменен курс за отчетния период;
- исторически обменен курс, т.е. курс към датата на сделката.

Различните комбинации между посочените обменни курсове предопределят и употребата на различни методи за осъществяване на преизчисленията на финансовите отчети на чуждестранните поделения от валутата, в която се изготвят отчетите на предприятието майка. Като традиционни методи в световната практика се възприемат следните три метода: Метод на текущия обменен курс, Текущ метод и Паричен метод.

Метод на текущия/заключителния обменен курс- това е метод, изискващ текущият обменен курс, т.е. заключителният обменен курс, ползван към датата на съставяне на финансовия отчет да се ползва за валутно преизчисляване на всички активи и пасиви.

Текущ/нетекущ метод- при неговото прилагане заключителният обменен курс се използва за преизчисляване на текущите активи и пасиви, а историческият обменен курс за всички останали активи и пасиви.

Паричен/непаричен метод- при него паричните позиции на предприятието се изразяват с помощта на заключителния обменен курс, а непаричните позиции по историческия обменен курс.

Основните различия между трите метода произтичат от начина за класифициране на активите и пасивите, които следва да се преизчисляват по текущия обменен курс към датата на финансовия отчет или съответно на историческия обменен курс, валиден към датата на придобиване на актива или възникване на пасива.

Изискванията за преизчисляване на финансовите отчети, деноминирани в чуждестранна валута, регламентирани от действащия към този момент МСС№21- Ефекти от промените в обменните курсове, се базира на метода на текущия обменен курс. Този метод е наложен от практиката прилагана в САЩ съобразно техните Общоприети счетоводни стандарти [4]. В общ план теоретичната основа на този най-широко прилаган метод е концепцията за нетната инвестиция. Неговата висока приложимост се обяснява и с възможността да отразява максимално адекватно икономическата реалност.

Основна задача на процеса по преизчисляване на финансовите отчети е да се създаде и осигури информация, отразяваща влиянието на промените в обменните курсова върху паричните потоци и собствения капитал на предприятието майка. В този процес, при условие, че не се прилага валута на държава със свръхинфлационна икономика и се прилага метода на текущия обменен курс се прибегва до следния алгоритъм на операции, т.е. следната технологична процедура:

- преизчисляване на активите и пасивите от счетоводния баланс по заключителния курс към датата на създаване на баланса;
- преизчисляване на приходите и разходите от отчетта за доходите по обменни курсове към датите на сделки.
- отразяване на всички курсови разлики, възникнали в резултата на преизчисляване като отделен елемент на собствения капитал.

В предложения алгоритъм от финансови операции курсовите разлики, тълкувани като резултат от преизчисляването е редно да не се зачитат като печалба или загуба, а да се представят като отделен елемент от собствения капитал в консолидирания финансов отчет. Това произтича от възприемането на методологичната обосновка на процедурата, т.е. като израз на концепцията за нетната инвестиция. В този смисъл разглеждането на чуждестранното предприятие се счита, че влиянието на измененията във валутните обменни курсове не засяга пряко паричните потоци на предприятието майка, а неговата нетна инвестиция в това предприятие. Курсовите разлики възникващи при преизчисляване по същество представляват корекции от самото преизчисляване и практически не оказват пряк ефект върху настоящите парични потоци. Евентуално ефект може да се очаква в бъдещи периоди.

В практиката съществуват различни мнения относно възможния начин, по който се отразяват курсовите разлики от преизчисляване на финансовите отчети в чуждестранна валута в консолидираните финансови отчети. За игнорирането на проблема съществуват две концептуално обосновани алтернативи:

- курсовите разлики от преизчисления да се третираат като печалби и загуби, които се признават за текущия период;
- курсовите разлики от преизчисления да се отсрочат и да се отразяват като отделен компонент на собствения капитал в консолидираните финансови отчети.

В първия вариант курсовите разлики, произтичащи от преизчисления се тълкуват като аналогични на тези, възникващи при сделките с чуждестранна валута и по този повод е нужно да бъдат отразени в нетния доход за същия период, през който са настъпили промени в обменните курсове. При такъв подход се оформят два проблема - единият, че реално печалбите и загубите по същество са нереализирани, а другият, че това отразяване може да доведе до несъответствие между постигнатите резултати и икономическата действителност.

Практиката, ползвана при преизчисляването на финансовите отчети, деноминирани в чуждестранна валута налага приложението на конкретна методология, в която водещо значение придобива факторът валута. Това понятие многократно е разглеждано и анализирано и в предходните страници, но в този случай става въпрос за намирането на отговор по всеки конкретен казус съответно по установяване на функционалната валута [5]. Основните индикатори, въз основа на които се идентифицира функционалната валута на чуждестранното предприятие и нейната съвместимост с тази на предприятието майка са:

- валутата, която оказва сериозно влияние върху продажните цени на стоки и услуги;
- валутата на държавата, чиито наредби и конкурентно въздействие са основно определящи за продажните цени на стоки и услуги;
- валутата, която основно влияе върху разходите за материали, труд и други разходи за предоставяне на стоки и услуги [6].

Гледните точки за фиксиране на функционалната валута се допълва и от това коя е валутата в която се генерират средствата от финансовата дейност и къде се държат постъпленията от оперативната дейност. Наред със споменатите съществени подробности в процеса по определяне е редно да се обърне внимание и на следните допълнителни индикатори:

- степен на автономност на чуждестранното предприятие;
- дял на сделките, реализирани от предприятието майка в целия обем сделки на чуждестранното предприятие;
- силата на влияние оказван от паричните потоци, реализирани от чуждестранното предприятие и времето за запис в сметките на предприятието майка;
- ниво на финансова независимост, притежавана от чуждестранното предприятие.

По повод на определянето на функционалната валута от съществено значение е определянето на възможността избраната валута да отразява в пълна степен достоверността на реалния икономически ефект от сделки, събития и условия при които те протичат [7].

Заклучение

Написаното в изложението създава възможност да се направи следния обобщаващ извод, че контролът върху отчетността при валутни операции става все по-значим поради своята възможност да съхранява и опазва реалната стойност на търгуваните активи и пасиви и поради това, че оптимизира условията за развитие и усавършенстване на икономическите отношения. В частност за РБългария той се превръща в ключов фактор за доходоносното вписване на българското участие в европейския и световен пазар, съобразено със зададена контролно-отчетна рамка [8-12].

Литература:

1. Стоянов Е., Няколко въпроса на валутния контрол, Флат., Бургас, 2013, стр.96.
2. Закон за счетоводство (с последни промени и допълнения).
3. Златарев Е., Валутно законодателство на България, Сиела, С., 1995, стр. 71.
4. Томева М., Д. Добрева, Валутен и митнически контрол, Ценов, Свищов, 2006, стр.55.
5. Масларов С., Валута, валутни курсове, лихвени проценти и как да ги прогнозираме, Принципис, Варна, 1994, стр.101.
6. Валутен закон (с последни промени и допълнения).
7. Георгиев Г., Външно-икономическа дейност, Апис, С., 2000.
8. Терзиев, В., Ю. 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.
9. Терзиев, В., Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013.
10. Терзиев, В., Е. Арабска, Активните трансформации в политиките за функциониращ пазар на труда и за заетост. Научна конференция с международно участие „Иновации в образованието“, 25-27 септември 2015г. ШУ „Епископ Константин Преславски“. Годишник на ШУ „Еп. К. Преславски“, Т. XIX D Педагогически факултет, ISSN 1314-6769, Научни трудове от конференция, стр.96-104.
11. Терзиев, В., Социалните и икономическите политики в период на активни трансформации в България, Първа международна научна конференция „Предизвикателства пред съвременните организации, свързани с постигане на устойчивост - знание и иновации в управлението и функционирането“, 12 декември 2015г., Пловдив. ISBN 978-619-7246-04-9 (DVD), ISBN 978-619-7246-06-3 (e-book), стр.9-40.
12. Младенов, Ю., В.Терзиев, Организация и управление на фирмата, 2014.

Terzиеv V. K.,

D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria

Stoyanov E. N.,

D.Sc. (Economics), Ph.D., Professor,
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Georgiev M.P.

Ph.D. student
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

SPECIFICS OF CONTROL IN OPERATIONS WITH PRECIOUS METALS AND PRECIOUS STONES

Терзиев, В.К.

доктор на икономическите науки, доктор на военните науки, доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев”, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Стоянов, Е.Н.

доктор на икономическите науки, доктор по икономика, професор
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

докторант

ОСОБЕНОСТИ НА КОНТРОЛА ПРИ ОПЕРАЦИИ С БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ И СЪПОЦЕННИ КАМЪНИ

Abstract: *The article examines the control process on operations with precious metals and gemstones due to expansion of its applicability. Although this is an essential part of the exchange control an attempt is made for analysis of the most significant moments and the specifics. In the context are mentioned the basics of control, realized through operations with precious metals and precious stones in a serious enough range within the mining, processing, storing and providing specific and targeted application.*

Key words: *control operations with precious metals, accountable regulatory, business environment.*

Въведение

Връзката между интересите и благородните метали е достатъчно стара, а може би и вечна. Може би това особено дълголетие се дължи на състезанието между двете специфични категории за начина по който да се вмени на несъществени по обем явления с по-различен характер възможно най-висока цена и стойност. В този смисъл може би интересите имат известен приоритет, но не може да се отрече, че благородните метали и скъпоценните камъни най-удачно и относително обективно са ги измервали, измерват ги и сега т.е. тази практика продължава да има достатъчна актуалност и предимно приложен характер.

Контрол на операциите с благородни метали и скъпоценни камъни

Съвсем естествено е държавата да поставя в полизрението на специализирания контрол сделките и действията с благородни метали и скъпоценни камъни, като към тях се включват добиване, преработка и други сделки с тях, осъществявани по занятие от лица, които не притежават качества на търговски банки [1]. Всички те са поставени на регистрационен режим и по-конкретно са длъжни до 14 дни от започване на такава дейност да се впишат в регистър на Министерството на финансите.

Благородните метали и скъпоценните камъни получават качество на валутни ценности при условие, че са предмет на сделка между местни и чуждестранни лица, или на внос и износ над обичайните според закона размери и тогава се поставят под валутен контрол. Всички други действия с тях се осъществяват по ред, определен от текстовете на Валутния закон [2].

Поставянето им в това положение произтича от предварителните действия и операции по добив и преработка, за придобиване на вид, подходящ на предмети за покупко-продажбена или вносно-износна дейност. В този ред на мисли внесените пък от във благородни метали и изделия от тях се подлагат на допълнителни контролни процедури, при условие, че са предназначени за сделки или преработка от и с участието на физически и юридически лица. Тези обстоятелство ги правят обект на валутен контрол, като в тези случаи не се поставят условията да са предмет на сделки или на внос и износ, т.е. придобиват качества на предмет на валутен контрол при наличие на определени условия.

Споменатите действия и операции попадат в обсега на внимание и на данъчната администрация. Обект на проверки са предприятия, които изработват изделия от благородни метали, предназначени за продажба. Към тях се причисляват и юридически лица и еднолични търговци, внасящи изделия от чужбина или изработващи ги с материали на клиентите.

Принципно сделките с благородни метали и скъпоценни камъни попадат под действие на валутно-правни разрешения и забрани. Забраните имат относителен характер, поради факта, че се отнасят към действия, разрешени от конкретни текстове на закона и други разпоредби. В полизрението на контролните органи попадат добива, преработката, изработването, изкупуването и продажбата на благородни метали, скъпоценни камъни и изделия от тях [3].

Контрол върху добива на благородни метали и скъпоценни камъни се реализира от Министерство на финансите, Българска Народна Банка и Общинска администрация.

МФ определя субектите, оправомощени за добив на злато по промишлен начин. Другите лица, добиващи злато чрез промиване или с помощта на незначителна механизация се лицензират, като контрола върху тяхната дейност и добива се вписват в правомощията на местната общинска администрация.

БНБ упражнява контрол върху наличните количества злато и платина, като изисква тяхното предоставяне за изкупуване в определен срок от датата на добиване [4]. Задължението не включва музейните ценности. За предприятията се изхожда от позицията, че не е необходимо да се задържат тези метали ако не са предмет на сделки, или не са свързани със задоволяване на конкретни производствени нужди.

Контролът върху добива на благородни метали се осъществява и чрез приложението на специализирана отчетност и за предприятия и за физически лица. При производствените структури като предприятия се създават регистри, по образец одобрен от МФ, в които се вписват добитите и продадените количества.

За физическите лица е установен специален образец на отчетни тетрадки, в които се вписва добитото разсипно злато (чрез промиване от златоносни пясъци). Там се отбелязват и количествата продаден материал на организации, оторизирани да го изкупуват.

Юридическите лица, при които производствените нужди изискват употреба на благородни метали имат право да поддържат количества до размера на тези, конкретни нужди. За музеите и други сходни исторически институции няма ограничения, или те могат да държат и съхраняват изделия от благородни метали, придобили качество на експонати в неограничени количества [5].

Контролът върху преработката на благородни метали, скъпоценни камъни и изделия от тях се осъществява от МФ, БНБ и Министерство на здравеопазването. По този повод всички юридически и физически лица се поставят на лицензионен режим.

За осъществяване на промишлена преработка на добитото от лицензирани лица злато е нужно добивния и преработвателен процес да са стандартизирани и обезпечени с технология и оборудване. Тези условия се налагат от изискването, златото да притежава стандартен вид съгласно Българските Държавни Стандарти.

Физическите лица се лицензират за извършване на подобни дейности (изработване, преработване и ремонтна дейност) също от МФ, но съгласувано с органите на местното самоуправление.

Лицензирането се осъществява при спазване на процедура за получаване на лиценз и процедура по регистрация на лицензионната дейност. Лицензиите се заверяват ежегодно. Първата година при получаване в МФ, а след това от Териториалната данъчна дирекция според местоживеене, или според седалището на подконтролното лице (обект).

Физическите и юридическите лица, слез получаване на лицензия регистрират лицензираната дейност в МФ с препратка до Главна данъчна дирекция

Преработката на благородни метали се вписва в производството на профили за леене, ленти, припои и други материали за стоматологични цели. Тези дейности се осъществяват слез лицензиране от МФ, съгласувано с МЗ. Осъществяват се от поликлиники, държавни и частни лаборатории, отделения и частни кабинети като се работи съобразно нормативната уредба, създадена от МФ, МЗ и БНБ за производство, преработка, продажба и отчитане на тези материали и на стоматологичните изделия, изработени от тях [6].

Изработването на позлатена и посребрена бижутерия също е дейност, вписана в лицензиране и регистрация. Тя подлежи на контрол по повод на режима на работа, съхранение, отчитане и извършване на сделки с благородни метали. Установяването на нарушения предполага превантивни мерки и наказателни производства, като това може да се съпътства и с администриране на нарушението чрез отнемане на лиценза.

Юридическите и физическите лица, придобили право да преработват благородни метали, да изработват изделия от тях или да ги ремонтират също създават специализирана отчетна информация. Съобразно изискванията на МФ се регистрира всяка поръчка като по

този повод се уточняват всички детайли по поръчката в прошнурована, пронумерована, подпечатана и заверена книга (регистър на поръчките).

Лицензираните за добив и преработка юридически лица, както и тези, които в основната си дейност създават излишъци или отпадък от благородни метали са задължени във формата на кюлчета при стандартизирани проби да предоставят на БНБ материала за изкупуване на официалната цена. Не се изисква и не е разрешено претопяването на монети и изделия от благородни метали с историческа, археологическа, художествена и нумизматична стойност и предмети, които могат да бъдат предмет на износ [6].

Обект на специализирания контрол са изделия от благородни метали, които са създадени за търговски цели, като материала за изработката им не е предоставен от клиенти (не са с материал от клиента), т.е. изделията са от материал при стандартни проби. В този смисъл само изделия за научни, медицински и технически цели могат да не се изготвят от материал в стандартните граници (със официално използваните проби). Когато изделията се внасят от чужбина за удостоверяване на тяхното качество, по отношение на материала от който са произведени се прибегва до извършване на проби в специализирани лаборатории. След извършване на анализ се създават свидетелства по образец. На подобен анализ не подлежат внасяни изделия от благородни метали за лични нужди (под указания в закона обем).

Особен обект на контрол е преработката на благородни метали за производствени нужди. Това е разрешена дейност за юридически лица и еднолични търговци. Контролират се купуването на благородни метали, претопяване и преработка, както и преработка на златни и сребърни монети. Купуването им се извършва от БНБ. Всички покупки имат двойна регистрация в МФ и БНБ. Позволена е операция по тяхното изкупуване обратно на БНБ [6].

В контекста на обработка може да се спомене и претопяването и преработването на златни и сребърни монети. Не се разрешава от закона претопяването и деформирането на всички златни монети, на сребърни монети с нумизматична стойност и на златни, сребърни и платинени изделия с историческа, археологическа и художествена стойност.

Юридическите лица, които изработват златни украшения на физически лица (клиенти) могат да правят това само при разрешение при условие, че услугата и изделието се изработват срещу преотстъпени златни монети.

Операции по претопяване на монети се извършва при разрешение от БНБ, съгласувано с МФ и Министерство на културата.

Друг съществено важен момент е контролът върху изкупуването на благородни метали и скъпоценни камъни. Този акт (операция) е част от предмета на валутния контрол и се базира върху действията по изкупуване на изделия от благородни метали (златни и сребърни монети, както и изделия от злато, сребро, платина и други предмети). В специално създадената технология на контрола се вписва и редът за покупко-продажба на сечените от държавата златни и сребърни монети. МФ утвърждава този ред, отнасящ се за монети сечени последните 40 години.

Предварителният контрол по този повод се реализира от БНБ, която инициира изкупвателни бюра и изградени към тях специални комисии. Членове на комисии са и експерти от културни институти. БНБ изкупува събраните монети на официални изкупни цени ежемесечно.

Либерализирането на валутния закон намира отражение и в разрешенията на църковните магазини да продават изделия от благородни метали с религиозно-култово съдържание.

До края на XX^{-ти} век на територията на РБългария беше забранено да се извършват сделки със златни и платинени изделия между физически лица с изключение на обичайните дарения. В последните години тази забрана падна и по този начин бе игнорирано участието на държавата в тези сделки. Макар и отменена тази забрана в оказването на контрол продължава да се извършва проверка и анализ на съдържанието на златото и среброто при

съответните изделия, както изработени у нас, така и внесените от чужбина, предназначени за продажба. Всичките те се маркират по ред установен от съответната наредба. На същия режим на проверка и маркиране подлежат изделията, изоставени и отнети в полза на държавата, като това е регламентирано в Закона за митниците и Валутния закон [7].

Маркировката на златни и сребърни изделия е специфична операция при която се поставят знаци (маркери), утвърдени от МФ. Знаците се поставят на места, които не увреждат и накърняват външния вид и художествената стойност на маркираното изделие. Маркировка се извършва след като конкретното изделие се анализира като вид, тегло и т.н. на базата на анализ се обособява документ с конкретното съдържание, когато самото изделие е притежание на предприятие или едноличен търговец и се търгува с него. Документи не се издават само при случай, че изделието е предмет на информационно изследване [8]. Маркиране не се извършва и когато анализирани изделия и регистрираните резултати не удовлетворяват една от страните.

Въпросната маркировка е и обект на проверка от страна на данъчната администрация. При установяване на несъответствие между марка и изнесени данни се пристъпва към съставяне на актове и издаване на наказателни постановления

Законът предвижда когато предоставените за информационни изследвания изделия са под нивата на БДС те да се деформират и връщат на собственика. Същото се отнася и за материалите от злато за зъболекарски цели. Вносът на такива изделия се поставя под валутна забрана [2].

Особено място в текстовете на Валутния закон е предвидено на златните изделия с по-сложни конструкции. При тях е валидно правилото, че не се маркират, ако отделните делими части не са от един вид и проба материал. Редно е да се отбележи, че златните и сребърните изделия могат да не бъдат в чист вид, или да са направени от поликомпонентна сплав.

Дългогодишната практика и утвърдила при златото в сплави за изработка да се ползват като допълнителни съставки по целесъобразност сребро и мед, докато при среброто този процес се ограничава само с добавянето на мед.

Когато сребърните изделия са позлатени те се маркират по определен начин, т.е. по тях се поставят марки инициализиращи сребро.

Има и група изделия от злато и сребро, които са освободени от маркиране като ордени, медали и плакети, като това е регламентирано и уредено с нормативен акт или по решение на Министъра на финансите. Това е една голяма група от специализирани изделия както за лични представителни цели, така и произведения на изкуството, или специализирано оборудване и т.н. в тези случаи, при упоменати от закона обстоятелство тези предмети са обект на граничен и други видове специализиран контрол.

Заключение

Коментарите от редовете на изложението създават обективна възможност да се направи извода, че частта от валутния контрол, която е свързана и насочена към операциите с благородни метали и скъпоценни камъни придобива все по-голяма значимост, защото в тези наглед скромни по обем операции се генерират значителни печалби. По тази причина оптимизирането на валутния контрол като цяло и в частност контрола върху разглежданите операции би съхранил суверенитета на много интереси, основно обществените, а също и патримониума на общественото богатство [9-13].

Литература:

1. Стоянов Е., Няколко въпроса на валутния контрол, Флаг., Бс, 2013, стр.39.
2. Валутния закон (ДВ, бр.83/1999г. с посл. изм.)
3. Томева М., Д. Добрева, Валутен и митнически контрол, Ценов, Св., 2006, стр.112.
4. Георгиев Г., Външно-икономическа дейност, Апис, С., 2000, стр.71.
5. Златарев Е., Валутно законодателство на България, Сиела, С., 1995, стр.19.
6. Закон за БНБ (ДВ, бр.46/1997г. с посл.изм.).
7. Закон за митниците (ДВ бр.15/1998г. с посл.изм.).

8. Стоянов Е., Контролираната отчетност при валутни операции, XII Национална младежка научно-практическа сесия на ФНФС, С., 2014, сборник доклади, стр.123.
9. Терзиев, В., Ю. 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, В., Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013.
11. Терзиев, В., Е. Арабска, Активните трансформации в политиките за функциониращ пазар на труда и за заетост. Научна конференция с международно участие „Иновации в образованието“, 25-27 септември 2015г. ШУ „Епископ Константин Преславски“. Годишник на ШУ „Еп. К. Преславски“, Т. XIX D Педагогически факултет, ISSN 1314-6769, Научни трудове от конференция, стр.96-104.
12. Терзиев, В., Социалните и икономическите политики в период на активни трансформации в България, Първа международна научна конференция „Предизвикателства пред съвременните организации, свързани с постигане на устойчивост - знание и иновации в управлението и функционирането“, 12 декември 2015г., Пловдив. ISBN 978-619-7246-04-9 (DVD), ISBN 978-619-7246-06-3 (e-book), стр.9-40.
13. Младенов, Ю., В.Терзиев, Организация и управление на фирмата, 2014.

Terzиеv V. K.,

D.Sc. (Economics), D.Sc. (National security), Ph.D., Professor, Eng.
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria
University of Rousse – Rousse, Bulgaria

Stoyanov E. N.,

D.Sc. (Economics), Ph.D., Professor,
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

Georgiev M.P.

Ph.D. student
Vasil Levski National Military University – Veliko Tarnovo, Bulgaria

**INSTITUTIONAL TEAM WORK - OPPORTUNITY FOR IMPROVEMENT
 OF FINANCIAL CONTROL**

Терзиев, В.К.

доктор на икономическите науки, доктор на военните науки, доктор по икономика, професор
Русенски университет „Ангел Кънчев”, Русе, България
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Стоянов, Е.Н.

доктор на икономическите науки, доктор по икономика, професор
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

докторант
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

**ЕКИПНАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА РАБОТА- ВЪЗМОЖНОСТ ЗА
 УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ФИНАНСОВИЯ КОНТРОЛ**

Abstract: This following article presents a pair of Bulgarian institutions in their joint work and the desire to counteract certain financial irregularities. The goal set before the article is related to the opportunity to prove that the national safety interpreted as a cause could be a motive for improving institutional interaction on the one hand and on the other that consolidating forces create conditions for achieving better results in every field.

Key words: management decisions, financial control, institutional environment.

Въведение

Парите, като особен финансов измерител на човешките интереси най-вече в техния икономически аспект са явление с разнообразна и противоречива същност. Макар, че цифрите в известна степен говорят за определена конкретика по отношение на количеството, едновременно с това провокират и сериозни поводи за размисъл. Стопанската история доказва, че динамиката в развитието на обществото намира особен и твърде концентриран

израз във формата на съществуване на парите, в тяхната финансовата еволюция и във фискалната политика. Не случайно финансовите пазари са основен индикатор за тенденциите и алтернативите на общественоеикономическо развитие. По този повод финансово-контролните нужди на обществото обосновано нарастват и предопределят иницирирането на все повече специализирани структури, които се интересуват, събират и анализират възможно най-големия обем информация.

Институционално усъвършенстване

Поради това, че създаването на достатъчен по обем и съдържание информационен масив си е сериозна задача, или по-скоро проблем, в процеса по неговото формиране се прибъгва и до нетрадиционни форми на намиране (откриване). Понятието, което по-общо определя тази дейност е „разузнаване” и в частност, или по-конкретно „икономическо разузнаване”. В икономическата литература това понятие има две основни насоки на тълкуване- когато се говори за натрупване на информация за конкуренцията (стратегии, технологични новости и др.)- Промислено разузнаване (икономически шпионаж), а когато се приема като натрупване на данни за дейности и прояви с противообществен характер (данъчни престъпления, пране на пари и др.), като Финансово разузнаване. В зависимост от същността на констатираното нарушение и неговото влияние върху обществото, както и характера на последващите възможни събитие в последните години в Република България работят няколко институции или по-конкретно обособени части от техните структури.

Една от тях е Държавна агенция „Национална сигурност”, създадена е след решение на 40^{-то} Народно Събрание чрез гласуване на второ четене на Закона за Държавна агенция „Национална сигурност” на 11.12.2007г. (Закон за ДАНС е обнародван в ДВ, бр.109 от 20.12.2007г., с изменения- ДВ, бр.69 от 05.08.2008г., ДВ, бр.94 от 31.10.2008г.). Агенцията е юридическо лице- второстепенен разпоредител с бюджетни кредити към Министерски съвет, със седалище гр.София. Нейната издръжка се формира от бюджетни средства. ДАНС извършва дейност за наблюдение, разкриване, противодействие и предотвратяване на замислени, подготвяни или осъществявани посегателства срещу националната сигурност, упоменати в нормативната база [1]. Агенцията в изпълнение на тези дейности осъществява и оперативно-издирвателна дейност, информационна (изгражда, поддържа и ползва информационни фондове) и контролна дейност (върху функционирането на Националната система за защита на класифицираната информация).

Цялостната дейност на ДАНС се подчинява на следните принципи:

- Спазване на Конституцията, законите и международните договори;
- Зачитане и гарантиране на правата на човека и основните свободи;
- Защита на информацията и на източниците за придобиването ѝ;
- Обективност и безпристрастност;
- Сътрудничество с гражданите;
- Политически неутралитет.

Интерес за развитие на финансовата устойчивост на общественото развитие като субект със специфични функции е дирекция „Финансово разузнаване” от структурата на ДАНС. Това структурно звено е правоприемник на Агенцията за финансово разузнаване към Министерство на финансите, съществувала до създаването на ДАНС. Макар, че създаването на ДАНС е сериозна стъпка към създаване и окрупняване на специализираните институции работещи по въпросите на националната сигурност, включително и финансовата, съществуват проблеми, които чакат своето разрешение. Те са предопределени от големия ръст и диверсификацията на организираната престъпност и във финансов аспект могат да се определят като пране на пари, източване на средства от Еврофондовете и сключване на неизгодни договори.

В противовес на тези тенденции се възприемат инициативи в няколко насоки:

Първо. На счетоводните компании се вменява задължението да докладват на дирекция „Финансово разузнаване” към Агенцията за национална сигурност, при наличие на съмнения

за нечисти сделки при оформянето на документите. Това гласят промени в Закона за мерките срещу изпирането на пари (VII.2011). Това задължение за оказване на съдействие на дирекция „Финансовото разузнаване“ се вменява и на частните съдебни изпълнители, както и пощенските оператори, извършващи парични преводи. При възникване на съмнения за пране на пари [4], одиторите също са длъжни да протакат сделката, докато спецполицаяте разкрият цялата схема и се намесят. В Закона се упоменават и санкции, за длъжностните лица, които са демонстрирали професионално „нехайство“ при наличие на съмнения за такъв род престъпления. ДАНС е делегирана да изисква информация за съмнителни операции, сделки или клиенти на счетоводните компании.

Второ. Поради изгубване на пряк достъп до данни за търговските банки и кредитните институции разузнавателните функции и по-конкретно информационната им част по отношение на нуждите на ДАНС са станали твърде ограничени и недостатъчни още при самото създаване на ДАНС и въвеждането им под юрисдикцията на министър-председателя на Република България. Проблемът, свързан с финансовите нарушения, произтича от това, че с изваждането на специализираните финансово-аналитични структури от системата на Министерство на финансите, са били изключени от международната мрежа за борба с финансовите злоупотреби, което не позволява обмен на информация.

Счита се, че информационният дефицит в тази област, особено във време на икономическа криза предопределя условия за неефективно противодействие, неприятности, свързани с нанасяне на сериозни щети на обществото и определено недоверие на международни специализирани и финансови институции като Световната банка, Международния Валутен фонд и Европейската комисия, проявявано към конкретни държави и райони.

Като адекватна реакция по този повод в редица държави, както и в Република България освен информационния обмен се прибегва и до разширяване на институционалното взаимодействие проявявано в операции, противостоящи на финансовите престъпления. Масовата практика доказва, че работата на различни по същество институции по определени общи проблеми дават по-устойчиви и добри резултати. В този контекст поставена за кратък анализ и работата на приходната агенция, която в редица случаи си партнира с органите на сигурността.

Създаването на една окрупнена структура каквато е Националната агенция по приходи, показва волята и желанието на обществото за разширяване на възможностите за справяне с противообществени прояви от финансово естество. Поради ескалиращата динамика на финансово-икономическите отношения и обществените нужди от тяхното усъвършенстване, кредитите от доверие към финансовите институции се увеличават и границите им от правомощия стават все по-големи. При тези условия и нарушенията придобиват все по-разнообразен характер, като възприемат странни форми на проявление. По този повод в структурите на НАП се налага обособяването на специализирани субекти за борба с тези нарушения. В такъв тип субекти могат да бъдат припознати в данъчната администрация служителите от Дирекция „Противодействие и борба с данъчните измами“ и в митническата администрация представителите на Дирекция „Митническо разузнаване и разследване“.

Проблемите пред данъчната администрация могат в най-общ план да се формулират като невнасяне и укриване на приходи [2], невнасяне или неправомерно възстановяване (източване) на ДДС и др..

Към първата група нарушения може да се каже, че в последните години се подхожда все по-критично. За разкриването им освен работата на специализираните органи може да се добави логистичното съдействие, осъществявано от страна на неправителствени организации като Асоциацията за противодействие с икономическите измами (АПИИ) и Асоциация за сертифицирани експерти по разкриване на измами. Като една от формите на превенция в

последните години се възприема Закона за отнемане на имущество придобито от престъпна дейност, както и сформиранията комисия за неговото осъществяване[5].

За втората група може да се твърди, че на този етап генерира огромни загуби на обществото. Според експерти печалбите от неправомерно възстановяване на ДДС се равняват на реално отчетените постъпления в държавния бюджет, или на приходите от наркотици. В тази връзка за наркопрестъпления на този етап наказанията в ЕС стигат до 20 години затвор, а за данъчни измами нашето съдопроизводство обикновено дава условни присъди. Решаването на този проблем се крие от една страна в адекватната хармонизация на нашето и европейското законодателство и от друга на обезпечаване на данъчните служители с правомощия. По отношение на информацията - за обслужване на територията на страната-въвеждане на ИНТРАСТАТ (2006г.), а за обмен и на данни, свързани с ДДС за целия ЕС въвеждане на VIES (2007г.) и адекватни структурни промени в НАП (ЗИД „Противодействие и борба с данъчните измами” с три специализирани звена)

По отношение на Агенция „Митници”, влизаща в структурата на НАП, може да се каже, че при упражняване на дейностите, произтичащи от преките финансово-контролни правомощия се наблюдават проблеми от митническо, акцизно и валутно естество, свързани в обективен план с хора, транспорт и стоки [3]. В специализираната дирекция „Митническо разузнаване и разследване” функциите са целенасочени към разузнаване и разследване на трафик на наркотици, митнически измами, оръжие и стоки с двойна употреба, предварително разследване и административни глоби.

Наказателният закон определя процедурите по разследване на митническите нарушения, включително тези, определени като криминални деяния, и идентифицира случаите при които митническите нарушения се превръщат в криминални. Митническите действия са ограничени до предварително разследване, което засяга само неотложните въпроси, а останалите действия в една такава процедура са част от правомощията на Прокуратурата.

Във връзка с наркотрафика и възможности за финансиране на тероризма, както с прането на пари и други международни митнически измами, разузнавателната дейност може да се определи като дейност в начална фаза. Българското законодателство на този етап ограничава областите на дейност по събиране на разузнавателна информация, която може да се реализира извън структурите на МВР. Възможно е обаче да се увеличи значително обема и съдържанието й при правомерна и законосъобразна употреба, като Агенция „Митници” системно я предоставя с цел създаване на ефективно оперативно разузнаване, чрез по-нататъшно развитие на аналитичните умения при употребата на базата данни на БИМИС и официалните публикувани статистики.

На този етап специализираната, информационна, разузнавателна система съществува под формата на елементарна база данни, или по-точно под формата на своеобразен регистър, обобщаващ нарушители, нарушения, стоки и използван транспорт. Тази база е непълна и недостатъчна, защото съдържа само информация за обекти, представляващи оперативен интерес. Друго съществено е, че никъде не присъстват данни за основателно заподозрени лица. Макар, че се работи в тази насока в нашето законодателство не е дефинирано понятието „заподозрян”, свързани с него условия, както и други даващи основание за специализирани мероприятия, а натрупването на специализирана информация на този етап, уредено със Закона за специални разузнавателни средства е свързано с бавна и продължителна процедура [6].

Заключение

Написаното по темата е твърде кратко, но достатъчно за да могат да се формират няколко извода:

Първо. Поради върховенството на закона, законодателят трябва да помисли не само за хармонизация на нашето законодателство с европейското, но и въвеждането на своевременни

и адекватни, на българските условия, промени в законово-нормативната база както в съдържателен, така и процесуален план [7].

Второ. Кредитите на обществено доверие, трябва да бъдат възмездени не само от воля, но и от реални действия за законосъобразно създаване на ефективно взаимодействие между държавната система от финансово-контролни институции и специализираните органи на изпълнителната и съдебната власт. Възможността да бъдат усвоени поне част от споменатите огромни парични потоци е достатъчен мотив за целенасочени действия.

Трето. Научните постижения и иновативните методи за работа да се въведат целесъобразно и законово регламентирано в дейността на всички институции, имащи отношение към осъществяване на финансов контрол [8].

Четвърто. Включително за специализирани дейности като разследване и разузнаване да се въведе конкретна функция одит и реализиращо я звено за одит на разследване и респективно одит на разузнаване (investigation audit), като по този начин ще се даде възможност и постигнатото, но и това което формира поредните заплахи да бъде поставено във фокуса на общественото внимание.

Пето. Поради употреба на различен терминологичен апарат и произтичащи от това негативни последици е целесъобразно и съвсем логично да бъде установен и утвърден общ и единен, адекватен на икономическата действителност и обществени нужди набор от понятия, въведени и употребявани в междуинституционалното общуване [9-13].

Литература:

1. Закон за ДАНС с допълнения.
2. Данъчно процесуалноосигурителен кодекс.
3. Закон за митниците.
4. Закон за мерките срещу изпирането на пари.
5. Закона за отнемане на имущество придобито от престъпна дейност;
6. Закона за специални разузнавателни средства.
7. Стандартизирано обучение за финансово разследване на организираната престъпност и тероризма- сборник материали под редакцията на Й. Пенев, Алекс дизайн груп, С., 2011.
8. Димитров Д., Икономическите измами (част I), Багра ЕООД, С., 2006.
9. Терзиев, В., Ю. 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, В., Стратегическа концепция на организацията, Университетска научна конференция „Актуални проблеми на сигурността”, Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, 16-18.10.2013.
11. Терзиев, В., Е. Арабска, Активните трансформации в политиките за функциониращ пазар на труда и за заетост. Научна конференция с международно участие „Иновации в образованието“, 25-27 септември 2015г. ШУ „Епископ Константин Преславски“. Годишник на ШУ „Еп. К. Преславски“, Т. XIX D Педагогически факултет, ISSN 1314-6769, Научни трудове от конференция, стр.96-104.
12. Терзиев, В., Социалните и икономическите политики в период на активни трансформации в България, Първа международна научна конференция „Предизвикателства пред съвременните организации, свързани с постигане на устойчивост - знание и иновации в управлението и функционирането“, 12 декември 2015г., Пловдив. ISBN 978-619-7246-04-9 (DVD), ISBN 978-619-7246-06-3 (e-book), стр.9-40.
13. Младенов, Ю., В.Терзиев , Организация и управление на фирмата, 2014.

Blaga V.V.,

Candidate of Economic Science, associate professor

Sidyakina E.A.,

student

Kitchenko A.P.

student

Kharkiv National Automobile and Highway University

INSURANCE MARKETPLACET IN UKRAINE

Блага В.В.,

к.э.н., доцент

Сидякина Е.А.,

студент

Китченко А.П.

студент

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

This article analyzes the insurance market in Ukraine. It was noted that despite the large number of different insurance services the market is problematic. Services Many companies are low-quality, but also often do not apply to a full life insurance.

Keywords: *insurance, insurance market, the insurance company, the insurance premium*

Статья посвящена анализу страхового рынка в Украине. Отмечено, что несмотря на большое количество различных страховых услуг данный рынок является проблемным. Услуги многих компаний являются низкокачественными, а так же зачастую не относятся к полноценному страхованию жизни.

Ключевые слова: *страхование, страховой рынок, страховая компания, страховая премия.*

Постановка проблемы. В современных динамичных условиях ведения хозяйственной деятельности и повседневного общества возрастает роль страхования как вида гражданско-правовых отношений по защите имущественных интересов физических лиц и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных официальным договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых физическими лицами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов [1, 2].

На 2016 год актуальной проблемой страхового рынка Украины является отсутствие даже малейшего доверия населения к хозяйствующим субъектам, финансовым учреждениям и к страховым компаниям в особенности, которое не восстановлено в полной мере.

Важнейшей проблемой является также и то, что достаточно низкий уровень капитализации страховиков не дает возможности обеспечить ответственность за большие застрахованные риски, что приводит к перестрахованию их части за границей и к необоснованной утечке денежных средств из Украины.

Роль и место отечественного страхования остаются очень незначительным и не отвечают тем заданиям, которые стоят перед нашим государством в современных условиях формирования рыночной экономики.

Возможности возрастающего развития рынка страховых услуг Украины ограничены следующими факторами:

1. уровень доходов в обществе ниже среднего по стране;
2. недоверие к страховщику, которое постепенно усиливается, достаточно низким уровнем платежеспособности страховых компаний;
3. несовершенство не только страхового рынка, но и в целом законодательства;
4. несогласованность страхового законодательства с Гражданским кодексом Украины и т.д.;
5. полное отсутствие государственных преференций на страховом рынке;
6. недостаточное функционирование инструментов фондового рынка для более эффективного размещения страховых резервов;
7. отсутствие надежных факторов развития страхования жизни, медицинского и пенсионного страхования и т.д.;
8. отсутствие определенной независимой системы подготовки высококвалифицированных кадров по страхованию и т.д.

Цель статьи. Выявление основных проблем развития рынка страхования Украины и возможных способов их решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению функциональных особенностей, а так же развития рынка страхования посвящены труды таких ученых как

Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Гаманкова О.О., Залетов О.М., Осадец С.С., Пикус Р.В., Тлуста Г.Ю., Приказюк Н.В., Борисов В.А., Гудзь О.Е., Гутко Л.М., Демьяненко М.Я., Мхин М.В., Охрименко О.О. и целый ряд других ученых, которые плодотворно работают над проблемами страхового рынка.

Изложение основного материала. В условиях усиления открытости национальной экономики вопросы конкурентоспособности украинского страхового рынка становятся все более актуальными. Вместе с тем, уровень ее развития не соответствует возрастающим нуждам украинской экономики и масштабам реформ в социальной сфере.

Валовые премии, полученные страховиками при страховании и перестраховании рисков от страховщиков и перестраховщиков за 2016 г. составили 24 844,2 млн. грн., из них 9469,6 млн. грн. (38,1%) – от физических лиц, 15 374,6 млн. грн. (61,9%) – от юридических лиц [3, 4].

Данные показатели свидетельствуют о том, что уровень доверия к страховым компаниям юридических лиц практически в 2 раза выше, чем физических лиц. Динамика страховых премий с вычетом части страховых премий, выплаченных перестраховщиком – резидентом за 9 месяцев 2015- 2016 г.г. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура чистых страховых премий за 9 месяцев 2015-2016 г.г. [5, 6]

Виды страхования	9 мес. 2015	9 мес. 2016	Темпы прироста 9 мес. 2016/ 9 мес. 2015	
	млн. грн.		млн. грн.	%
Автострахование	5 362,6	6 358,6	996,0	18,6
Страхование жизни	1 503,3	1 985,2	481,9	32,1
Страхование имущества	1 617,3	1 898,4	281,1	17,4
Медицинское страхование	1 441,8	1 758,6	316,8	22,0
Страхование финансовых рисков	1 811,6	1 573,2	-238,4	-13,2
Страхование от огненных рисков и риском стихийных явлений	980,2	1 249,6	269,4	27,5
Страхование грузов и багажа	1 197,6	941,2	-256,4	-21,4
Страхование ответственности перед третьими лицами	745,8	906,0	160,2	21,5
Страхование от несчастных случаев	309,4	545,0	235,6	76,1
Страхование медицинских потерь	351,8	524,3	172,5	49,0
Страхование кредитов	215,0	459,9	244,9	113,9
Авиастрахование	336,9	392,4	55,5	16,5
Страхование от несчастных случаев на транспорте	54,1	56,2	2,1	3,9
Другие виды страхования	819,0	939,8	120,8	14,7

Прирост чистых страховых премий за 9 месяцев 2016 состоялся по большинству

видов страхования. В то же время, спад чистых страховых премий наблюдался по страхованию грузов и багажа (-21,4%) и страхованию финансовых рисков (-13,2%).

Страховому рынку нужно изменить своё отношение к развитию отрасли, связанное с активным введением обязательных видов страхования. Перейти к разработке плана и непосредственно к реализации мер по стимулированию интересов потенциальных страхователей к добровольным видам страхования. Применить механизм субсидирования к малообеспеченным гражданам на получение страховой защиты и создание региональных программ по страхованию с учетом потребностей, особенностей и специфики экономической политики. Регулировать страховой рынок путем воспроизведения государственной перестраховочной компании или специализированных фондов с государственными гарантиями для урегулирования важных социально значимых задач. Опираясь на зарубежный опыт создания страховых рынков развитых стран, таких, как, например, Франция, Китай, Бельгия, Япония. Большинство отечественных страховых компаний предоставляют услуги, не относящиеся к страхованию жизни: добровольное личное и имущественное страхование, добровольное страхование ответственности, государственное обязательное и необязательное страхование. Наибольшую значимость в структуре страховых премий и выплат занимает добровольное имущественное страхование. Рост рынка страхования Украины является, прежде всего, необходимостью, обусловленной «скачком» уровня неопределенности и риска экологических, политических, социально-экономических процессов.

Литература:

1. Zakon Ukrainy «Pro strahovanie» (dejstvujushhij, redakcijaot 01.04.2015) / Oficial'nyj veb-portal Verhovnoj Rady Ukrainy [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>. -Zagolovok s jekrana.
2. Nebankovskie finansovo-kreditnyh uchrezhdenij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://uchebnik-online.com/124/7.html>
3. Red'ka N. Biznes osobogo riska // Kapital. - 2012. - №7-8. - S.72-76.
4. Strahovaja premija / Materialy svobodnoj jenciklopedii Vikipedija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%BC%D1%96%D1%8F - Zagolovok s jekrana.
5. Strahovaja vyplata / Materialy svobodnoj jenciklopedii Vikipedija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0. - Zagolovok s jekrana.
6. Rejting ukrstrahnadzora. // Biznes. - 2013. - №18(277). - S.30-31.

Боголиб Т.М.

Doctor of economic Sciences, Professor

SHEE «Perejaslav-Khmel'nitsky GPU name Gregory Skovoroda»

STATE REGULATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Боголиб Т.М.

д.э.н., профессор

ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды»

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

In the article the essence of the state financial regulation as a tool for economic development of the country; the main compound of formation of system of state financial regulation of economic development of the country; the criteria determining the priority directions of development of state financial regulation.

Keywords: *system of state financial regulation, financial policy, financial system, fiscal regulation, tax regulation, monetary regulation, institutional development, and economic growth.*

В статье рассмотрено сущность государственного финансового регулирования как инструмента экономического развития страны; обоснованы основные составные формирования системы государственного

финансового регулирования экономического развития страны; определены критерии определения приоритетных направлений развития государственного финансового регулирования.

Ключевые слова: *система государственного финансового регулирования, финансовая политика, финансовая система, бюджетное регулирование, налоговое регулирование, денежно-кредитное регулирование, институциональное развитие, экономический рост.*

Структурные преобразования финансовой системы, модели социально-экономического развития, цикличность экономических процессов обуславливают необходимость адаптации финансовой политики к изменениям институциональной среды, усиления действенности ее регуляторного механизма. В условиях рецессии, нестабильности развития мировой экономики большое значение имеют вопросы активизации роли системы государственного финансового регулирования в обеспечении экономического роста. Для снижения влияния конъюнктурных факторов, необходимой является реализация стимулирующих контрциклических мероприятий финансового регулирования одновременно, приоритетной задачей государства является создание соответствующих условий для устойчивого интенсивного развития экономики. Важным является повышение уровня эффективности системы государственного управления, минимизации экономических и институциональных рисков, формирования долгосрочной финансовой стратегии, которая будет содействовать сбалансированности и согласованности перспективных макроэкономических целей.

Среди весомых научных исследований зарубежных ученых в сфере формирования государственной финансовой политики экономического развития можно назвать труды Р. Барро, Дж. Бькенена, А. Вагнера, С. Витте, Дж. М. Кейнса, А. Кудрина, А. Лаффера, Д. Рикардо, Дж. Сакса, В. Сенгачова, А. Смита, Дж. Стиглица, С. Фишера.

Вопросами развития механизмов, инструментов государственного финансового регулирования посвящены труды украинских ученых: Т. Боголиб, О. Василика, В. Гейца, А. Гриценка, И. Луниной, И. Лютого, Г. Пятаченка, В. Федосова.

Вместе с этим, в условиях современных экономических преобразований, важным является углубление раскрытия сущности государственного финансового регулирования в качестве инструмента экономического развития, усовершенствования институциональных основ финансовой политики страны, активизация процессов привлечения инвестиций. Требуют повышения эффективности механизмы влияния государства на экономические процессы с учетом периодов действия финансовых инструментов и рычагов. Целесообразным является дальнейшее развитие положений среднесрочного финансово-бюджетного прогнозирования, которое направлено на обеспечение устойчивости и сбалансированности финансовой системы. Необходимый уровень обоснованности приоритетных направлений финансового регулирования экономического развития и координации между государственными финансовыми институтами будут содействовать результативности трансформационных преобразований в экономике и социальной сфере.

Формирование составных современной системы государственного регулирования связано с появлением государства как института общественного и административного устройства. На современном этапе развития, государство выступает в качестве активного участника экономических отношений, как участник средств производства имеет за цель постоянное повышение уровня эффективности функционирования активов. Одновременно, особенность государства, в лице определенной структуры органов управления заключается в том, что степень эффективности ее функционирования как участника рынка, характеризуется как увеличением доходов бюджета, прибыли государственных предприятий, так и созданием условий для роста экономики, реальных доходов граждан, повышения уровня благополучия населения.

Экономическую сущность государственного финансового регулирования можно представить в качестве инструмента экономического развития, который предусматривает использование совокупности соответствующих финансовых мероприятий, методов, рычагов, механизмов, направленных на рациональное и эффективное формирование, распределение и

использование финансовых ресурсов у соответствии к приоритетным направлениям социально-экономического развития страны с целью обеспечения макроэкономического равновесия и содействия экономическому росту [3].

Финансовое регулирование предусматривает реализацию мероприятий государства относительно финансового стимулирования инвестиционных процессов, занятости населения, деловой активности субъектов хозяйствования или финансового сдерживания, установления определенных ограничений относительно размера государственного долга, дефицита, продажи валютной выручки экспортерами, порядка покупки валюты импортерами, регулирование учетной ставки.

Целесообразность применения финансового регулирования обусловлена выполнением государством экономической функции на надлежащем уровне, необходимостью установления и поддержки оптимальной структуры экономики, обоснование приоритетных направлений социально-экономического развития, формирование и дальнейшее усовершенствование институционального обеспечения функционирования рынка. Действенность системы государственного финансового регулирования, значительным образом зависит от уровня научной обоснованности его роли в развитии общественных отношений, модели экономического роста, которая определяет степень участия государства в управлении экономикой и использовании соответствующих инструментов регулирования.

Влияние государственного финансового регулирования на экономические и социальные процессы происходит согласно часового лага. Обеспечение экономического роста на долгосрочную перспективу требует одновременного использования инструментов, операционных рычагов, механизмов налогового, таможенного, бюджетного, денежно-кредитного, валютного регулирования. Государственная политика является весомым инструментом, который способен в среднесрочной перспективе, в полной мере, корректировать экономическую цикличность и усиливать институциональные основы экономического роста [4, с. 41].

Институциональная структура системы финансового регулирования эволюционирует и усовершенствуется соответственно к развитию общества. Институциональные изменения не происходят дискретно, для них характерный постепенный переход от старых к новым институтам, зависимость от тенденции предыдущего развития определяет институциональную устойчивость общества. В условиях современности, модель экономического развития страны должна соединять инновационные, социальные, финансово-бюджетные составные. Институциональный аспект координации составных системы финансового регулирования, значительным образом, связан из взаимодействием государственных органов управления.

Важным предусловием реализации взвешенного и результативного денежно-кредитного регулирования является придерживание принципа независимости Центрального банка. Реализация мероприятий бюджетного регулирования должна определяться с учетом цикличной динамики экономики и уровня устойчивости системы государственных финансов, существенное уменьшение которой может привести к усложнению проведения эффективного бюджетного регулирования для положительного влияния на экономические и социальные процессы.

Дальнейшее усовершенствование отечественной системы государственного финансового регулирования должно осуществляться с учетом макроэкономической динамики, процессов институционального развития с учетом глобальных тенденций структурных преобразований финансовой системы, опыта стран с развитой и трансформационной экономикой. Экономическая рецессия внесла существенные коррективы в разработку финансовой политики, обусловила изменение подходов относительно роли государственного финансового возобновления экономического роста, стимулирования занятости. Для усиления уровня результативности мероприятий финансового регулирования необходимым является проведение структурных реформ экономики, социальной сферы,

укрепления рыночных институтов. Важное значение имели активизация процессов привлечения инвестиций для развития и модернизации инфраструктуры. Весомое значение имеют вопросы увеличения объема государственных инвестиций в нагромождении системы знаний, что в свою очередь содействует повышению эффективности социально-экономических преобразований.

В странах Европейского Союза с целью снижения уровня дефицита бюджета осуществляются мероприятия относительно повышения действенности механизма налогового регулирования, прежде, всего было осуществлено поднятие ставок существующих налогов на финансовые институции, повышению ставки имущественных налогов и налога на доходы физических лиц [1, с. 262]. Увеличение ставок налога на добавленную стоимость стало действительным компенсатором налогового регулирования направленным на обеспечение принципа фискального совершенства налоговой системы. Среднее значение ставки данного налога в странах ЕС с 2008 по 2016 год выросли с 19,5% до 21,5%, двадцать из двадцати восьми стран членов ЕС осуществили повышение ставок этого налога [3]. В период экономической рецессии действенным инструментом финансового регулирования стало использование целевых, налоговых льгот, которые были внедрены на временной основе и стали весомой составной программы стимулирования экономики для США, Канады, Великой Британии, Нидерландов, Бельгии.

Характерной особенностью денежно-кредитного регулирования стало формирование и реализация целевых программ по выкупу активов, в первую очередь неликвидных, что стало альтернативным мероприятием к снижению учетной ставки. Реализация данных мероприятий повлияла на корректировку и изменения финансовой стратегии и получила название программы «количественного измягчения», которая является формой денежно-кредитного регулирования. Расширение влияния государственного финансового регулирования стали необходимыми мероприятиями для макроэкономической стабилизации и возобновления положительной экономической динамики.

Украинская система государственного финансового регулирования состоит из этапов: начальный этап (1992-1996 годы), на котором происходило формирование основных составных институциональной инфраструктуры регулирования экономики, становления финансовой системы государства; этап регулирования экономики, становления финансовой системы государства; этап институциональной модернизации (1997-2001 годы), который характеризуется развитием институтов регулирования, построением институциональных основ бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики и фондового рынка, усилением действенности регуляторного механизма финансовой политики страны; эволюционный этап (2002-2008 годы), который происходит в годы экономического роста и характеризуется уменьшением частицы государственной собственности в общей структуре, реализацией сбалансированной бюджетной политики, усиления уровня управляемости денежно-кредитным рынком и этап регулирования в условиях экономической рецессии (2009 год – по настоящее время), в котором зафиксировано усиление уровня регулятивного влияния государства на экономику, реализацию компенсаторных мероприятий бюджетно-налогового регулирования, роста дефицита бюджета и государственного долга.

Наиболее действенными составными финансового регулирования является налоговое, бюджетное и денежно-кредитное регулирование. Основной целью денежно-кредитного регулирования является обеспечение стабильности национальной денежной единицы.

Для достижения данной цели, необходимо выходить из приоритетности достижения и поддержки ценовой стабильности в государстве, что предусматривает сохранение покупательной способности национальной валюты путем поддержки в среднесрочной перспективе низких, стабильных темпов инфляции, обеспечения ценовой прогнозируемости в осуществлении долгосрочного планирования и принятии соответствующих управленческих решений относительно экономического и социального развития страны.

Одним из действенных инструментов влияния Национального банка на экономические процессы является проведение операций с покупки и продажи государственных ценных бумаг. За период 2006-2016 годы удельный вес облигаций внутреннего государственного займа, который находится в обороте в валовом внутреннем продукту возросла с 1,3% к 29,1% в условиях растущей нужды финансирования бюджетного дефицита и обслуживания государственного долга. Среднее значение удельного веса Национального банка в общей структуре собственников ОВГЗ за период 2006-2008 годов составило 9,78%, в 2009-2016 годах данный показатель составил – 57,42%, что свидетельствует об необходимости ликвидности долговых бумаг [1, с. 264]. Важным является усиление действенности системы управления рисками монетарного регулирования, установления ограниченной относительно удельного веса ОВГЗ, которые есть в портфеле Национального банка.

Налоговое регулирование является весомой составной финансово-бюджетной политики экономического развития, осуществляет соответствующие влияние на перераспределение валового внутреннего продукта через налоговую систему, обеспечивает формирование доходов бюджета с учетом целей и задач экономической модели государства, внутренней и внешней среды и интересов государства.

Постоянные трансформации отечественного механизма налогового регулирования, которые, прежде всего, проявляются в виде изменений количества налогов, изменение их ставок, базы, объема налоговых льгот, пересмотра перечня и пропорции общегосударственных налогов и сборов между государственными и местными бюджетами свидетельствует о стремлении определения наиболее оптимальной модели налоговой системы, которая бы учитывала институциональные особенности развития экономики, общественные интересы и налогоплательщиков. На современном этапе развития определено целесообразность дальнейшего расширения налоговой базы, усиления фискальной эффективности налогов, усовершенствование механизма администрирования налоговых платежей.

Проведенный анализ структуры налоговых поступлений дает возможность определить, что в период 2007-2016 годов наибольший удельный вес составляли налоги на потребления, их частица в общей структуре колебалась от 50,37% в 2015 году к 55,08% в 2011 году, а среднее значение данного показателя составляет 52,66%, соответственно в 2007-2011 годах – 52,8%, а в 2012-2016 годах – 52,51%. В разрезе данной группе налогов частица налога на добавленную стоимость в доходах сводного бюджета в среднем составляет 38,08%, акцизного налога – 9,3%, таможенного сбора – 4,5%. Налоги на доходы, налоги на прибыль в среднем за период 2007-2016 годов составляют 37,71% общего объема налоговых поступлений в бюджет. Вместе с этим за последние 5 лет наблюдается тенденция к снижению фискальной роли данных категорий налогов с 40,39% в 2007-2011 годах к 35,02% в 2011-2016 годах [6]. Уменьшение данного показателя в значительной степени, обусловлено снижением удельного веса налога на прибыль в структуре доходной части сводного бюджета с 21,07% в 2010 году к 10,94% в 2016 году (табл. 1).

Показатель удельного веса местных налогов и сборов колебался в период 2007-2016 годов до 0,35% в 2012 году, до 2,19% в 2016 году, в последние 5 лет имеет место тенденция к его постепенному росту [7]. Одновременно, сравнительно с развитыми странами роль местных налогов и сборов в структуре налоговых поступлений является значительно низкой и требует постепенного повышения, что является основой для проведения финансовой децентрализации административно-территориальных единиц. Реализация указанного будет содействовать усилению ответственности органов местного самоуправления, усилению действенности финансового контроля по использованию бюджетных средств и уровень мотивации относительно развития экономики территорий. Целесообразным является повышение уровня результативности экономических и социальных программ осуществление

оптимизации бюджетных полномочий между центральными и местными органами управления, формирования надлежащей институциональной среды.

Таблица 1

**Структура налоговых поступлений сводного бюджета Украины
за период 2007-2016 годы, %**

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Налоги на доходы, прибыль, в том числе:	41,59	39,94	42,90	41,27	37,26	38,98	34,46	34,36	35,92	31,40
налог на доходы физ. лиц	17,67	18,13	21,57	20,20	21,38	21,77	17,99	18,88	20,38	20,46
налог на прибыль предприятий	23,92	20,81	21,33	21,07	15,88	17,21	16,47	15,48	15,54	10,94
налоги на собственность	0,85	0,79	0,84	0,69	0,74	0,81	0,20	0,19	0,16	0,11
сборы за спец. испол. ресурсов	4,06	3,78	3,69	4,09	5,40	5,42	4,43	4,86	8,15	9,14
налоги на потребление	51,06	54,50	50,81	52,54	55,08	53,32	52,52	52,82	50,37	33,53
налог на добавленную стоимость	34,47	40,08	36,82	40,54	40,66	36,82	38,87	38,50	36,24	37,83
акцизный налог	8,10	6,85	6,56	5,62	10,39	12,08	10,13	10,66	10,36	12,77
пошлина	6,86	5,86	6,22	5,42	3,33	3,87	3,52	3,66	3,77	3,43
местные налоги и сборы	0,61	0,51	0,45	0,36	0,39	0,35	0,75	1,51	2,07	2,19
другие налоги и сборы	1,83	1,48	1,31	1,05	1,13	1,12	7,64	6,26	3,33	3,63

**Источник: Данные государственной службы статистики Украины [7].*

Основными направлениями бюджетной политики страны является усиление открытости и публичности размещения государственных заказов, оптимизация системы органов государственного управления и объектов уменьшения долговой нагрузки на бюджет путем реструктуризации долга и сотрудничество с международными финансовыми организациями, развитие вторичного рынка государственных облигаций, дальнейшее реформирование системы социальной защиты населения.

При условии экономической нестабильности растет значение государственной политики, как основы для возобновления экономического роста и развития отраслей общественного производства. Комплексный подход к формированию системы государственного регулирования экономического развития предусматривает усиление взаимосогласованности использования инструментов налогового, бюджетного, монетарного регулирования, повышения действенности мероприятий соответствующих государственных финансовых институтов, которые отвечают за формирование и реализацию экономической политики. Важным является усовершенствование методологических основ финансовой политики, повышения уровня ее эффективности в процессе регулирования соответственно к экономической цикличности, усиления действенности механизмов поддержки конкурентоспособности отечественной экономики.

Разработка мероприятий финансовой политики зависит от поставленных задач, которые нуждаются в решении на определенном этапе общественного развития. Необходимым является усиление уровня взаимосвязи прогнозирования показателей бюджета по приоритетным направлениям социально-экономического развития страны, расширения

возможностей применения монетарных, бюджетных, налоговых, таможенных, тарифных инструментов регулирования для достижения целей государственной финансовой политики.

Повышение обоснованности экономических решений в сфере управления финансовой системой требует усовершенствования инструментария с использованием совокупности стохастических методов. Целесообразным является определение взаимозависимостей между макроэкономическими показателями, в том числе валовым внутренним продуктом, экспортом, курсом национальной валюты, индексом потребительских цен, составными доходной частью сводного бюджета. Выявлено институциональные и макроэкономические показатели, которые снижают качественный уровень основных показателей развития бюджетных отношений, прежде всего уровень теневой экономики, зависимость темпов роста валового внутреннего продукта от экспорта сырьевых ресурсов, значительное количество изменений в сфере налогообложения.

Институт собственности является действенным инструментом долгосрочного развития экономики, структура собственности влияет в средне и долгосрочном периоде на объем инвестиций и эффективность функционирования финансовой системы. Необходимым является уровень финансового контроля для государственных предприятий, эффективной деятельности государства как собственника активов и управленческого субъекта, что позитивно повлияет на конкурентоспособность экономики страны.

Выводы. Государственное финансовое регулирование необходимо рассматривать в качестве целенаправленного влияния соответствующих институтов страны на экономические и социальные процессы относительно упреждения диспропорций экономики, инновационного развития, высокотехнологического производства, обеспечения социальной стабильности путем перераспределения финансовых ресурсов между определенными отраслями и сферами общественного развития. В зависимости от экономической конъюнктуры, целью финансового регулирования является обеспечение макроэкономического равновесия и создания соответствующих условий для экономического роста.

Мероприятия финансовой политики относительно стимулирования экономики должны быть направлены, прежде всего, на увеличение объемов и повышения качества факторов производства, прежде всего человеческого капитала.

Система государственного финансового регулирования должна дополнять механизм рыночного саморегулирования, усовершенствования формы и методов влияния государства на финансовую систему. Институт финансового регулирования постоянно развивается, обуславливая структурные изменения системы управления государственными финансами, что направлено на формирование рациональной экономической системы. Трансформационные преобразования финансового сектора и экономики в целом происходят из временными лагами с учетом эффективности и своевременности мероприятий государственных органов управления. Важным является согласование инструментов и механизмов в процессе формирования и реализации финансовой политики.

Литература:

1. Bogolib T.M. Balance and stability of budgetary for deposits as a factor of domestic banks resource potential growth / T.M. Bogolib // Actual Problems of Economics – 2016 – №1 – p. 259-268.
2. Бюджетний кодекс України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456/17>.
3. Модели и реалии «постсоциалистического» общества. Судьба конвергентных теорий и поиски нового синтеза – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusmir.in.ua/nay/3327-modeli-i-realii-postsocialisticheskogo-obshhestva.html>.
4. Силантьев В. Теория конвергенции: генезис и современные реалии / В. Силантьев, Г. Россинская // Актуальные проблемы развития общества и экономики. – 2013. №3. – с. 39-43.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // Тезис. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – 86 с.

7. Финансовый мониторинг социально-экономического развития – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Статистичний щорічник 2016 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.derzhstat.gov.ua>.

Zaychuk S.V.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

COMBATTING INSURANCE FRAUDS ON INSURANCE SERVICES MARKET OF UKRAINE

Зайчук С.В.

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

ПРОТИДІЯ ШАХРАЙСТВУ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

The definition «insurance fraud», its entity and types are considered in the article. The branches of insurance services market that are mostly submitted to insurance frauds are analyzed, main participants of illegalities are mentioned. The progress of Ukrainian insurers in the field of combatting insurance frauds is described. The article contains examples of counteracting insurance frauds in the high developed countries.

Key words: *insurance services market, insurance fraud, insurance company, premium, policy*

У статті розглянуто поняття «страхове шахрайство», його сутність та види. Проаналізовано галузі ринку страхових послуг України, в яких найчастіше фіксуються випадки страхового шахрайства, а також зазначено основних учасників протиправних дій. Окреслено досягнення вітчизняних страховиків у частині протидії страховим шахрайствам. Наведено приклади боротьби зі страховими шахрайствами у розвинених країнах світу.

Ключові слова: *ринок страхових послуг, страхове шахрайство, страхова компанія, страхова премія, поліс*

Розвиток ринку страхових послуг є однією з першочергових умов становлення ринкової економіки. Україна заслуговує на стабільне фінансове середовище та цивілізований ринок страхових послуг. Проте формуванню сучасного страхового середовища перешкоджає безліч чинників, серед яких кризовий стан економіки, недосконалість податкового законодавства, низький рівень страхової культури в суспільстві тощо. При цьому одним із найбільш дестабілізуючих чинників є криміналізація ринку страхових послуг, проявом якого є страхове шахрайство.

На думку іноземних фахівців, страховий бізнес, за своєю сутністю, є особливо вразливим до шахрайства. Страхові компанії генерують значний потік грошових коштів за рахунок страхових премій. Стійкі грошові потоки, в свою чергу, є важливим економічним ресурсом, адже великі скупчення ліквідних активів роблять страхові компанії особливо привабливими для шахрайських схем [1]. Страхове шахрайство є однією з найбільш проблемних ланок розвитку ринку страхових послуг, саме тому зазначену категорію, його сутність та шляхи подолання розглядали у своїх працях такі вчені, як: Базилевич В.Д., Барановський О.І., Внукова Н.М., Галагуза М.Ф., Гудима А.Ю., Жилкіна М.С., Залетов О.М., Осадець С.С. та багато інших. Проте зазначені дослідження не охоплюють всіх аспектів протидії шахрайству у галузі страхування, що ставить під загрозу виконання страхуванням таких важливих функцій, як підвищення стабільності діяльності суб'єктів господарювання, обмеження економічних ризиків, стимулювання підприємницької ініціативи тощо.

Іноземні джерела визначають страхове шахрайство як протиправний чи злочинний обман страхової компанії з метою неправомірного отримання компенсації чи вигоди. Зазначений термін відносять до вчинення будь-яких дій з метою отримання сприятливого, але водночас шахрайського результату під час страхового відшкодування. Страхове шахрайство може спричинити особа, що подає неправдиві страхові вимоги в цілому, або перебільшуючи їх пошкодження, травми або інші втрати з метою отримання вигоди. Отже, основною причиною того, чому люди вдаються до страхового шахрайства, є отримання фінансового виграшу. Страхувальники, які щороку укладають договори страхування,

страхові випадки за якими не настають, вважають, що, оскільки премії сплачувалися ними регулярно, вони заслуговують на компенсації у вигляді страхового відшкодування. Інколи вимога є легітимною, проте людина намагатиметься збільшити суму компенсації, імітуючи складніші пошкодження чи значніші збитки, ніж вони є насправді. У деяких випадках люди навіть здатні знищити свою власність, якщо очікувані виплати страховика мають більшу цінність для них [2].

Існує багато видів страхового шахрайства, проте, як показує світова практика, судова система класифікує його як «тяжке» шахрайство та «легке». Тяжкий вид шахрайства виникає, коли людина навмисно фальсифікує нещасний випадок, крадіжку або пошкодження задля отримання коштів від страхової компанії. Легке шахрайство притаманне людям, що дійсно мають збитки, що покриваються страхуванням, але фальсифікують їх частину чи перебільшують завдану шкоду, щоб отримати максимальну вигоду [2].

Сьогодні страхове шахрайство набуло такого розмаху, що фактично блокує виконання основних завдань страхової компанії, а варіації махінацій страхових шахраїв просто вражають. Як зазначає Федеральне бюро розслідувань (ФБР), страхова галузь США нараховує 7 тис. компаній, які щороку збирають більше 1 трлн дол. США премій, що значною мірою впливає на розвиток страхового шахрайства, надаючи більше можливостей і стимулів для здійснення протиправних дій. Страхові шахрайства можна оцінити у більш ніж 40 млрд дол. щороку. Це свідчить про те, що страхове шахрайство коштує середньостатистичній американській сім'ї від 400 до 700 дол. щороку шляхом збільшення премій [3].

За оцінками іноземних експертів, у країнах Західної Європи і США 15% виплат зі страхових випадків дістається шахраям, проте в Україні аналогічна статистика не відслідковується. Такими даними не володіє навіть Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), яка, зокрема, «наглядає» за вітчизняними страховими компаніями. Відзначимо, що Кримінальний кодекс України (ККУ) визначає шахрайство як заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою [4; ст. 190]. Тож оскільки відповідальність за шахрайство не стосується страхового шахрайства, провадження за такими справами не належить до компетенції зазначеного поважного органу. Він не веде статистики щодо кількості скоєних кримінальних злочинів указанного виду. Проте його фахівці вважають, що доцільно встановити у ККУ особливості кваліфікації злочинів з шахрайства, вчинених на ринку страхових послуг [5].

Фахівці ринку страхових послуг зазначають, що в Україні випадки страхового шахрайства найчастіше фіксуються в таких галузях, як медичне страхування, автострахування, страхування виїжджаючих за кордон, й, інколи, страхування від нещасного випадку. Тобто саме в тих сегментах страхування, де збитки носять масовий характер, а страховики не мають можливості самостійно контролювати весь процес оформлення документів і проведення експертизи, та змушені звертатися по допомогу до «проміжних» інстанцій.

У медичному страхуванні найчастіше зустрічається інсценування нещасного випадку, причому нерідко не без «допомоги» лікарів. На експертизу в страхову компанію надсилаються чужі рентгенівські знімки, рахунки за надані послуги, ставиться фіктивний діагноз тощо. Зустрічаються випадки використання страхових полісів родичами страхувальників, придбання медикаментів для друзів і знайомих. Коли мова йде про тисячі застрахованих, перевірити кожен страховий випадок неможливо, а ретельна експертиза є занадто дорогою. Водночас вибірковий контроль потрібного ефекту не дає.

Що стосується страхування виїжджаючих за кордон, тут шахрайством займаються, як правило, не самі клієнти, а лікарі, що перебільшують обсяг наданих послуг, ставлять невірні діагнози, одержуючи потім від страхових компаній сотні доларів за надання елементарних

послуг. На зазначеному виді шахрайства спеціалізуються такі країни, як Туреччина, Єгипет, Греція.

Однак «найдорожчими» для страховиків є безмежні варіації дій автошахраїв. Часто страхувальники намагаються отримати відшкодування за збиток, нанесений автомобілю за обставин, що не є страховим випадком. При цьому аварія імітується вже після пошкодження автомобіля, а клієнт отримує виплату від страхової компанії [5].

За даними Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ) в 2015 році в нашій державі вважалися загубленими / втраченими 104,7 тис. бланків полісів ОСЦПВВНТЗ, а 322 тис. – зіпсованими. Окрім того, типографським способом шахраї підробили ще близько 100 тис. полісів. Враховуючи те, що в Україні видано близько 5 млн полісів, виявиться, що практично кожен десятий із них може бути недійсним. За попередньою оцінкою МТСБУ, внаслідок обороту фальшивих і фальсифікованих полісів ринок внутрішнього страхування ОСЦПВВНТЗ втрачає від 180 до 200 млн грн щороку. Ринок «Зеленої картки» від обігу фальшивих і фальсифікованих полісів втрачає щороку приблизно 50 млн грн.

Як стверджують експерти, відрізнити справжній поліс «автоцивілки» від фальшивого часто складно навіть для людей, які розуміються в системі страхування. Підробні документи виготовляють у підпільних типографіях, і роблять це настільки вміло, що відрізнити їх буває вкрай складно. Самостійно ідентифікувати поліс, який вважається втраченим чи зіпсованим, для рядового користувача страхових послуг є практично нереальним [5].

Однак, вітчизняні страховики мають і певні перемоги над страховими шахрайствами. Так ринок страхових послуг України перейшов на нову форму страхового сертифікату «Зелена картка», який дає змогу перевірити справжність бланку і захистити його від шахраїв. Для того, щоб ускладнити оборот фальшивих полісів ОСЦПВВНТЗ, на кожен бланк наноситься QR-код, який містить посилання на сторінку інтернетпорталу МТСБУ, де реалізовується функція перевірки кожного конкретного бланку полісу за його серією та номером.

Окрім того, інтегратор і координатор систем інформаційного обміну – компанія «Тінекс» – у тісній співпраці з фінансистами та страховиками на базі досвіду Першого всеукраїнського бюро кредитних історій створила інструмент для повного та миттєвого обміну інформацією з кредитування, страхування та боротьби з шахрайством. Система «Пошук» надає страховикам унікальну можливість в автоматичному режимі обмінюватися інформацією про страхові випадки задля виявлення ймовірного шахрайства, наприклад, запитів клієнтів на подвійне чи повторне відшкодування, отримання даних із зовнішніх баз даних, наприклад, бази автомобілів, які знаходяться в розшуку. Параметри системи налаштовані для обміну інформацією не лише про страхові випадки на етапі врегулювання, але й про недобросовісних страхувальників, партнерів, співробітників страхових компаній, посередників або агентів. Відмінність даної системи від існуючих ресурсів полягає в тому, що обмін інформацією здійснюється автоматично та виключає вплив людського фактору, а сама інформація зберігається у страховиків, без створення централізованої бази даних. У цілому, система «Пошук» задовольняє такі потреби страховиків, як: наявність достовірної інформації про застрахований об'єкт, виявлення страхового шахрайства, лояльність страхових агентів, наявність інформації про страхову історію, визначення рівня збитковості клієнтів і об'єктів, застосування справедливого тарифу тощо. Активними учасниками системи виступають страхові компанії УНІКА, АХА Страхування, ІНГО Україна, УНІВЕРСАЛЬНА, АЛЬФА СТРАХУВАННЯ, ПРОВІДНА, УПСК, БРОКБІЗНЕС і «Талісман Страхування» [5].

Надзвичайно цікавим і корисним для вітчизняних реалій є досвід розвинених країн. Так, наприклад, наприкінці 2013 року Асоціацією британських страховиків (The Association of British Insurers, ABI) створено так званий реєстр страхових шахрайств (Insurance Fraud Register, IFR) – перша база, яка містить дані про відомих страхових шахраїв. IFR, безперечно,

є надійним, безпечним й ефективним інструментом, що був розробленим безпосередньо для страхової галузі задля запобігання та виявлення шахрайства, основною метою якого є захист чесних клієнтів та зниження вартості страхування. Зараз IFR є доступним для більш ніж 300 страховиків – членів ABI [6]. Окрім того, у Великій Британії існує Департамент із нагляду за страховими шахрайствами (The Insurance Fraud Enforcement Department, IFED) – спеціальний підрозділ поліції, присвячений боротьбі зі страховими шахрайствами. Департамент, заснований у 2012 році, фінансується ABI і Lloyds of London та працює на базі The City of London Police у рамках Управління боротьби з економічними злочинами. Команда детективів, фінансових слідчих і працівників поліції працюють у тісній взаємодії зі страховою галуззю [7].

Отже, шахрайство в страхуванні завдає значної фінансової шкоди не тільки страховикам, страхувальникам і державі, але й знижує якість страхових послуг. Щоб уникати в подальшому нищівних наслідків на ринку страхових послуг України, вітчизняні фахівці вважають необхідним звернутися до ряду заходів, серед яких: внесення змін до діючого законодавства з метою притягнення шахраїв до відповідальності; підвищення ефективності виявлення шахрайських дій на ринку; розробка нових методів запобігання виникненню нових шахрайських дій, у т.ч. створення всеукраїнської бази даних, котра могла б дозволити звести всю страхову історію разом (зараз клієнт, маючи певну історію страхових відшкодувань в одній компанії, просто переходить до іншої); підвищення юридичної обізнаності населення задля зменшення кількості випадкового шахрайства; створення спеціальних підрозділів із боротьби зі страховим шахрайством тощо. Більше того, на нашу думку, ефективним механізмом, спрямованим на протидію шахрайству не лише у страховій галуззі, але й у фінансовому секторі в цілому, могло б стати створення спеціалізованих організацій, як, наприклад, у розвинених країнах, діяльність яких спрямовувалася б на виявлення і протидію шахрайству.

Література:

1. Офіційний сайт Association of Certified Fraud Examiners. – Режим доступу: <http://www.acfe.com/>
2. Офіційний сайт Legal Dictionary. – Режим доступу: <http://legaldictionary.net/>
3. Офіційний сайт Федерального бюро розслідувань. – Режим доступу: <https://www.fbi.gov/>
4. Кримінальний кодекс України. Кодекс України від 05.04.2001 №2341-III (у редакції від 26.11.2016) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/>
5. Інтернет-журнал Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/>
6. Офіційний сайт Insurance Fraud Register. – Режим доступу: <http://www.theifr.org.uk/en/>
7. Офіційний сайт City of London Police. – Режим доступу: <https://www.cityoflondon.police.uk/Pages/default.aspx>

Markusenka M.V.

Ph.D., Associate Professor,

Belarus State Economic University, Republic of Belarus

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF EXCHANGE RATE FORMATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Маркусенко М.В.

к.э.н., доцент,

Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КУРСООБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

The basics of forming of policy of an exchange rate formation mechanism in sales terms of the mode of the managed swimming are covered. Quantitative criteria for implementation of policy of the currency rate for the purpose of ensuring its stability are offered

Keywords: *Exchange rate regime, the real effective exchange rate, devaluation*

В статье рассмотрены основы формирования политики курсообразования в условиях реализации режима управляемого плавания. Предложены количественные критерии, на основе мониторинга которых центральный банк должен формировать курсовую политику с целью обеспечения стабильности обменного курса

Ключевые слова: режим валютного курса, реальный эффективный валютный курс, девальвация

В основу оценки эффективности использования режима валютного курса должно быть заложено условие – поддержание стабильности валютного курса на протяжении длительного промежутка времени. При этом под стабильностью понимается: соблюдение законодательно установленных количественных параметров при фиксированном обменном курсе; возможность незначительных колебаний (ревальвации или девальвации) в зависимости от соотношения темпов внутренней инфляции и инфляции в других странах – при плавающем обменном курсе, определяемом на основе рыночного спроса и предложения валют [1].

Характерно, что регулирование курса национальной валюты практикуется при необходимости даже в странах, которые используют свободно плавающие курсы. Среди экономистов существует мнение, что в рамках режима плавающего курса его динамика выполняет стабилизирующую функцию, и предоставляет органам денежно-кредитного регулирования широкие возможности в области реализации денежно-кредитной политики [2].

В то же время в основу формирования курсовой политики должен быть заложен принцип когерентности, то есть необходимым условием должна стать согласованность валютных интервенций с основными операциями центрального банка, и они не должны препятствовать достижению целей денежно-кредитной политики [3, с. 53].

Начиная с 2012г. в Республике Беларусь используется режим управляемого плавания, который должен обеспечивать устойчивость обменного курса. Однако до сих пор не разработан диапазон допустимых значений колебаний рублевой стоимости корзины иностранных валют. Так как какие-либо целевые значения или фиксированные ограничения на уровень валютного курса Национальным банком Республики Беларусь не устанавливаются, то на наш взгляд, необходимо определение и объявление операционного интервала, границы которого будут поддерживаться путем проведения валютных интервенций. Операционный интервал также должен включать диапазон, в котором валютные интервенции не будут совершаться. То есть при помощи операционного интервала можно будет определить, какие изменения валютного курса являются резкими, или требующими проведения интервенций.

Как показывает мировая практика, при переходе от фиксированного к плавающему курсу развивающиеся экономики все равно остаются зависимыми от курсовой динамики. Основными причинами являются: во-первых, высокий уровень эффекта переноса⁵, во-вторых, наличие обязательств в иностранной валюте и недостаточное развитие финансовых рынков. Все вышеназванные причины оказывают влияние на курсовую динамику в Республике Беларусь при реализации курсового режима управляемого плавания.

Кроме выбора режима, с целью поддержания или достижения стабильности обменного курса в рамках реализуемого режима центральному банку следует проводить мониторинг ряда количественных критериев, а именно:

1. *Эффективность экспортных операций.* Показатель эффективности (или рентабельности) экспортных операций должен рассчитываться по основным товарным группам белорусского экспорта. Одновременно может рассчитываться товарный обменный курс как соотношение контрактных цен белорусских экспортеров в иностранной валюте и их внутренних издержек в рублях на единицу экспортируемого товара. Так, если товарный

⁵ Наличие эффекта переноса связано с тем, что при изменении обменного курса изменяются цены импорта, а через них – общий уровень цен в стране.

обменный курс окажется ниже, чем текущий рыночный курс, то это будет означать, что текущий рыночный курс обеспечивает определенный запас эффективности внешнеторговых операций. На основании таких расчетов можно оперативно идентифицировать предпосылки нарушения устойчивости платежного баланса в краткосрочном и среднесрочном периоде.

2. *Динамика реального эффективного обменного курса.* Одним из основных показателей для анализа эффективности используемого валютного режима выступает индекс изменения реального валютного курса – индекс изменения номинального обменного курса, скорректированный на показатель инфляции.

Согласно теории валютных индексов индикаторами динамики внешней стоимости валют также выступают индексы эффективного валютного курса. Эти индексы рассчитываются с учетом структуры национальной (региональной) внешней торговли [4, с. 58].

Согласно определению МВФ, под реальным эффективным курсом национальной валюты понимается рассчитанный с учетом динамики национальных и международных индикаторов цен или издержек номинальный эффективный курс – номинальный обменный курс национальной валюты, взвешенный к валютам стран – основных торговых партнеров эмитента. Близкое определение приводится и в отечественной литературе: «Реальный эффективный валютный курс – номинальный эффективный валютный курс с поправкой на изменение уровня цен или других показателей издержек производства, показывающий динамику реального валютного курса данной страны к валютам стран – основных торговых партнеров» [5].

Индекс эффективного валютного курса используется центральными банками как комплексный показатель динамики курса национальной валюты.

Динамика реального обменного курса влияет на экспорт и импорт и, соответственно, на торговый баланс. Переоцененная валюта может привести к дефициту текущего счета и, если такой дефицит сохраняется продолжительное время, к валютному кризису. При недооцененной валюте возможны такие негативные последствия как низкий рост производства в секторе, производящем неторгуемые товары; ухудшение состояния текущего счета стран – торговых партнеров. Укрепление реального обменного курса в условиях высокой инфляции ведет к потере ценовой конкурентоспособности продукции национальных производителей, обесценивание – наоборот, приводит к ее улучшению. Таким образом, отклонения обменных курсов от их равновесных значений в основном имеют негативные последствия.

В Республике Беларусь в 2007–2016 гг. индекс реального эффективного курса имел в основном тенденцию к снижению. Снижение реального эффективного курса оказывает положительное влияние на ВВП (так, по оценкам специалистов, снижение реального эффективного обменного курса на 10% приводит к увеличению ВВП на 1,6%, и росту объема промышленного производства на 2,1% [6]). То есть, если следовать вышеназванным оценкам, то снижение реального эффективного обменного курса на 3,6% в Республике Беларусь стимулировало рост ВВП в 2010 г. на 1% (при его фактическом росте 107,6%) и рост объема промышленного производства – на 1,4% (фактический рост – 111,3%); в 2015г. – на 0,6% и 0,8% соответственно.

Довольно часто такой рост объясняется тем, что объем производства растет в результате девальвации, стимулирующей более полное использование ресурсов. Девальвации 2011г. и 2014-2015гг. действительно способствовали снижению внутреннего спроса на товары и услуги национальных производителей, так как обесценивание национальной валюты опосредовало рост цен в белорусских рублях на их продукцию. В то же время цены импорта (в переводе в национальную валюту) росли медленнее. Однако при этом девальвация способствовала сохранению спроса на белорусские товары на внешнем рынке.

В перспективе реальный эффективный обменный курс должен обесцениваться, чтобы не снижалась конкурентоспособность белорусских товаропроизводителей по ценовому фактору и повышалась эффективность экспорта.

3. *Паритет покупательной способности.* Для стран с переходной экономикой и формирующимися рынками типичной является занижение, относительно паритетного курса, национальной валюты к доллару США (в 2 и более раз). Это обусловлено низкой привлекательностью национальной валюты как финансового актива. Для Республики Беларусь также на протяжении длительного промежутка времени была характерна заниженность обменного курса к доллару США по отношению к паритетному. По оценкам специалистов-аналитиков, в 2011г. (2 квартал) равновесный обменный курс в соответствии с подходом паритета покупательной способности и с корректировкой на эффект Балассы-Самуэльсона был равен 2602 белорусских рублей за доллар США, а средний официальный курс в указанном периоде составлял 3375 белорусских руб. за 1 доллар США [7]. На конец 2012г. реальный эффективный курс белорусского рубля также был несколько переоценен относительно уровня своего среднесрочного равновесия (на 10–12%). При этом исследования показывают, что обменные курсы редко находятся в равновесном состоянии, а отклонения могут быть значительными и устойчивыми [8].

4. *Состояние сальдо торгового баланса.* Прямым индикатором завышенности или заниженности курса рубля является динамика показателей торгового баланса (экспорта и импорта товаров и услуг, сальдо торгового баланса). С учетом таких постоянно действующих факторов, как отток капитала и выплаты по внешнему долгу, для поддержания устойчивого внешнеэкономического равновесия необходимо обеспечение положительного сальдо торгового баланса за счет поступления валюты в страну в счет оплаты экспорта товаров и услуг. Пока сальдо текущего счета платежного баланса в Республике Беларусь остается отрицательным (таблица 1).

Таблица 1

Изменение поступления выручки от экспорта в Республике Беларусь в 2008–2015 гг., млн. долл. США

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Экспорт товаров и услуг, всего	37 303,7	24 865,0	29 906,1	46 670,4	51 909,0	43 870,3	43 311,9	32 837,4
В т.ч.								
1.1. Экспорт на условиях расчетов в денежной форме	36519,4	23871,8	29032,4	45880,9	49423,7	42681,2	41785,9	32261,8
1.2. В % к объему экспорта товаров и услуг	97,9	96	97,1	98,3	95,2	97,3	96,5	98,2
2. Сальдо текущего счета платежного баланса	-4 958,7	-6 132,6	-8 280,1	-5 052,5	-1 862,2	-7 567,3	-5 227,7	-2 036,9

Источник: собственная разработка на основе [9]

Определенная положительная динамика в данном случае была обусловлена в том числе влиянием девальвации курса национальной валюты на объем экспорта.

5. *Монетарный курс рубля.* Оценить устойчивость национальной валюты можно путем расчета монетарного курса, определяемого как соотношение суммы золотовалютных резервов к денежной базе в широком определении.

Фактически это тот курс рубля, который необходимо было бы зафиксировать при переходе к режиму «валютного совета» (подразумевает полное покрытие денег центрального банка его резервами). Завышенность официального обменного курса относительно монетарного курса служит основанием для принятия решения о девальвации национальной валюты.

Изменение официального обменного курса и монетарного курса белорусского рубля в 2011- 2015гг.

Показатели	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
1. Денежная база, млрд руб.	10187,6	18 757,5	30 318,4	34 388,4	39 139,1	44 962,5
2. Международные резервные активы, в нац. опр., млн долл. США	6 155,3	9 387,2	8 763,1	7 236,9	5 716,0	4 467,7
3. Монетарный курс белорусского рубля	1655	1998	3460	4752	6847	10064
4. Официальный обменный курс белорусского рубля к доллару США	3000	8350	8570	9520	11900	18569

Источник: собственная разработка на основе [9]

Расчеты (таблица 2) показывают, что официальный курс белорусского рубля к доллару США в 2008-2015гг. был заниженным относительно монетарного курса. То есть проведение девальваций в 2011 году и в 2014-2015гг. в Республике Беларусь было обусловлено не завышенностью официального обменного курса относительно монетарного курса, а другими факторами.

Таким образом, мониторинг ряда вышеназванных количественных критериев будет способствовать проведению центральным банком взвешенной курсовой политики, направленной на обеспечение стабильности обменного курса в рамках реализуемого курсового режима управляемого плавания.

Необходимо также определение значений операционного интервала колебаний рублевой стоимости корзины иностранных валют, границы которого будут поддерживаться путем проведения валютных интервенций. Этот шаг будет способствовать повышению гибкости валютного курса и формированию большей определенности для субъектов хозяйствования в условиях сокращения вмешательства центрального банка в процессы курсообразования на внутреннем валютном рынке.

Литература:

1. Кравцова Г.И. Деньги, кредит, банки // Г.И.Кравцова – <http://www.finkredit.com/banks26.html> Дата доступа 15.10.2016г.
2. Shambaugh J The effect of fixed exchange rates on monetary policy / The Quarterly Journal of Economics. – 2004.-№119 (1). – P. 301–352.
3. Шевчук И.В. О теоретических подходах к модификации курсовой политики // И.В.Шевчук. – Деньги и кредит. – №4. – 2011. – С. 50–55.
4. Гамбаров Г.М. Подходы к оценке равновесных валютных курсов и внешней стоимости валюты // Г.М.Гамбаров. – Деньги и кредит. – №5. –2011,С. 58–62.
5. Навой А. О расчете и использовании реального курса // А.Навой. – library.by/portalus/modules/ruseconomics/referat_readme.php. Дата доступа 1.09.2016г.
6. Бочарова М. Моделирование оптимального валютного курса // М.Бочарова. – Вопросы экономики. – 2002. – №8. – С.66–80.
7. Зарецкий А., Крук Д., Кирхнер Р. /А. Зарецкий и др.//Оценка равновесного обменного курса в Беларуси.- Минск: 2012. – <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2011r01.pdf> Дата доступа 26.12.2016г.
8. Мирончик Н.Л. Модель фундаментального равновесного обменного курса
9. белорусского рубля // Н.Л.Мирончик. – Банковский вестник. – ноябрь 2013. – тематический выпуск. – Исследования банка №6. – 34с.
10. Статистический бюллетень (ежегодник) 2000-2015.- http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/Stat_Bulletin_Yearbook%202015.pdf Дата доступа 24.12.2015

Orekhova K.V.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Nikulin O.M.

Master student of the Finance and Economics Faculty,

Kharkiv Educational and Scientific

Institute of the State Higher Educational Establishment «University of banking»

SYSTEM FOR PROVIDING THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

Орехова К.В.,

канд. економ. наук, доц.,

Нікулін О.М.

магістрант фінансово-економічного факультету.

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

The essence of «the system for providing the financial security of enterprise» concept has been put forward in the article. The components of the system for providing the financial security of enterprise in the current economic conditions have been described. The principles of the system for providing the financial security of enterprise have been determined. The steps of the system for providing the financial security of enterprise have been done.

Key words: *enterprise, financial security, system, provision, essence, components, principles, steps.*

В роботі визначено сутність поняття «система забезпечення фінансової безпеки підприємства». З'ясовано складові системи забезпечення фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянуто принципи побудови системи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Визначити етапи процесу формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: *підприємство, фінансова безпека, система, забезпечення, сутність, складники, принципи, етапи.*

Вступ. У сучасних умовах інтеграції економіки України в світовий економічний простір та значної фінансової нестабільності ефективне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства передбачає розроблення дієвих механізмів забезпечення достатнього рівня його фінансової безпеки. У результаті неефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та незбалансованості основних макроекономічних показників особливо відчутними для підприємства стали нестача фінансових ресурсів, постійний пошук джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених за обсягом ресурсів. Натомість досягнення та підтримка бажаного рівня фінансової безпеки в заданих межах дає змогу підприємству не тільки зберегти свою частку ринку, але й отримати перевагу над конкурентами, підвищити конкурентоспроможність своєї продукції. Наявність надійної системи фінансової безпеки підприємства дає можливість швидко виявити і локалізувати будь-які загрози його фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні засади формування системи фінансової безпеки підприємства знайшли відображення в роботах таких науковців: Азаренкової Г.М., Бланка І.О., Барановського О.І., Гейця В.М., Єрмошенка М.М., Кизима М.О., Клебанової Т.С., Костирки Л.А., Ляшенко В.І., Міщенко В.А., Пшика Б.І., Слав'юка Р.А., Отенко І.П., Шемаєвої Л.Г. та ін.

Аналіз наукових досліджень цих авторів виявив, що на сьогодні в фінансово-економічній літературі не розв'язаними залишилося питання щодо формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розроблення підходу щодо формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Для досягнення мети в роботі поставлені та розв'язані такі завдання:

визначити сутність поняття «фінансова безпека підприємства»;

з'ясувати складові системи забезпечення фінансової безпеки підприємства;

розглянути принципи побудови системи забезпечення фінансової безпеки

підприємства;

визначити етапи процесу формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Результати. Термін «система» має глибоке коріння. Він походить від давньогрецького слова «сполучення» та визначає ціле, складене з частин. Він використовується в тих випадках, коли «треба охарактеризувати об'єкт, який досліджується або проектується як дещо ціле, складне, і про який неможливо одразу держати просте уявлення. В своїй роботі Садовський В. [14] провів аналіз сорока підходів науковців щодо визначення терміну «система» та поділив їх на такі три групи:

визначення систем як певних класів математичних моделей;

визначення систем через поняття «елементи», «відношення», «зв'язки», «ціле», «цілісність»;

визначення систем за допомогою понять «вхід», «вихід», «переробка інформації», «управління».

Розглянемо визначення поняття «забезпечення фінансової безпеки підприємства». В тлумачному словнику російської мови Ожегова С.І. [10] відмічено, що іменник «забезпечення» утворюється від дієслова «забезпечити», що означає зробити цілком можливим, дійсним, реально здійсненим.

Сенчагов В. [15] стверджує, що забезпечення фінансової безпеки підприємства – це безперервний, системний процес, який полягає у попередженні можливих збитків.

В роботі [3] визначено, що забезпечення фінансової безпеки підприємства – це процес реалізації функціональних складових фінансової безпеки з метою запобігання можливим збиткам і досягнення максимального рівня фінансової безпеки як сьогодні, так і в майбутньому.

На думку Шкарлет С.М. [22], забезпечення фінансової безпеки підприємства – це системний процес, в якому поєднуються три основних компоненти:

по-перше, діагностика та оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства для завчасної ідентифікації джерел виникнення небезпечних її проявів;

по-друге – своєчасне застосування релевантних антикризових (стабілізаційних) заходів щодо нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз фінансово-господарської діяльності підприємства;

по-третє – формування рекомендацій та заходів щодо забезпечення конкурентних переваг і фінансового розвитку підприємства за всіма етапами його життєвого та операційного циклів.

З урахуванням вищевикладеного, автори цієї роботи під системою забезпечення фінансової безпеки підприємства розуміє сукупність взаємодіючих складових, які пов'язані із внутрішнім та зовнішнім середовищем та спрямовані на досягнення безперервного та безперебійного процесу трансформації капіталу (джерел фінансування фінансово-господарської діяльності) в капітальні блага (матеріальні ресурси, незавершене виробництво, готову продукцію, грошові кошти), який характеризується фінансовою стійкістю та стабільністю.

Відмінною рисою визначення цього поняття від існуючих є врахування руху капіталу та характерних рис фінансової безпеки підприємства: фінансової стійкості та стабільності.

Зважаючи на розбіжності у підходах науковців щодо визначення сутності системи забезпечення фінансової безпеки підприємства, постає питання вивчення структури цього поняття. В табл. 1 представлено узагальнення підходів науковців щодо визначення складових елементів системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

На основі дослідження фінансово-економічної літератури [2; 4; 9; 14; 17] авторами цієї роботи виділені основні принципи забезпечення фінансової безпеки підприємства (табл. 2).

Таблиця 1

Підходи щодо визначення складових елементів системи забезпечення фінансової безпеки підприємства

Джерело Елемент системи	[1]	[2]	[4]	[7]	[8]	[9]	[13]	[17]	[18]	[19]	[20]	[21]	[15]	[22]	Всього
Цілі	+								+				+		3
Завдання	+												+		2
Функції	+	+	+												3
Принципи	+	+	+	+	+		+			+	+	+	+	+	11
Функціональні складові	+			+							+			+	4
Механізм		+	+	+						+			+		5
Заходи		+					+	+	+			+			5
Об'єкти		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	12
Суб'єкти		+	+	+	+					+	+		+	+	8
Політика забезпечення фінансової безпеки		+	+												2
Стратегія забезпечення фінансової безпеки		+	+				+								3
Загрози				+					+				+		3
Індикатори оцінки				+											1
Засоби					+	+		+			+	+	+	+	7
Практичні дії співробітників щодо забезпечення фінансової безпеки										+					1
Методи												+	+		2
Органи												+			1
Служби												+			1
Конкурентна розвідка														+	1
Контррозвідка														+	1
Режим функціонування													+		1

На основі дослідження фінансово-економічної літератури [1; 6; 12; 16; 20], зважаючи на необхідність та доцільність формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства, авторами цієї роботи визначено сім етапів здійснення цього процесу:

етап 1: ознайомлення зі специфікою ведення фінансово-господарської діяльності підприємством, його конкурентних позицій, ресурсним забезпеченням;

Основні принципи системи забезпечення фінансової безпеки підприємства

<i>Принцип</i>	<i>Сутність принципу</i>
Наукова обґрунтованість	Використання наукових методів і підходів щодо системи забезпечення фінансової безпеки підприємства
Визначеність	Наявність критеріїв ефективності системи забезпечення фінансової безпеки підприємства
Гнучкість	Швидка адаптація системи до змін кон'юнктури ринку та динамічного зовнішнього середовища
Цілеспрямованість	Підпорядкованість процесів у системі забезпечення фінансової безпеки підприємства
Одночасність і сумісність	Процеси забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні проводитись кожною підсистемою одночасно та не суперечити одна одній, а взаємодоповнюватися
Альтернативність	Пропонувати різні варіанти забезпечення фінансової безпеки залежно від встановлених пріоритетів фінансово-господарської діяльності підприємства
Оптимальність та раціональність	Виважене використання виробничого потенціалу підприємства у процесах забезпечення при досягненні певного рівня фінансової безпеки
Відповідальність	Управління мотивацією процесів для забезпечення фінансової безпеки підприємства
Аналітичність	Врахування результатів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища
Оперативність	Забезпечення необхідного методологічного інструментарію для прийняття оперативних управлінських рішень у системі забезпечення фінансової безпеки підприємства
Соціальність	Урахування інтересів трудового персоналу, споживачів та суспільства при забезпеченні фінансової безпеки підприємства
Безперервність	Постійне та послідовне проведення процесів забезпечення фінансової безпеки підприємства
Керованість	Можливість контролювати процеси адаптації на кожному етапі та вчасно коригувати їх виконання
Рівновага	Збалансованість системи забезпечення фінансової безпеки підприємства із зовнішнім та внутрішнім середовищем

етап 2: дослідження особливостей впливу зовнішнього середовища та характеристика внутрішнього середовища, що дозволить визначити потенційні та реальні загрози;

етап 3: аудит засобів гарантування фінансової безпеки та аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

етап 4: моделювання системи забезпечення фінансової безпеки з врахуванням виявлених загроз, оцінкою наявного стану ресурсів та цілей розвитку;

етап 5: затвердження керівництвом структури системи забезпечення фінансової безпеки та бюджету її реалізації;

етап 6: формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства;

етап 7: оцінювання та внесення коректив до системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки. В роботі вирішено важливе науко-практичне завдання щодо розроблення підходу щодо визначення сутності та складових системи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Основні висновки та рекомендації полягають у такому:

З'ясовано, що система забезпечення фінансової безпеки підприємства представляє собою сукупність взаємодіючих складових, які пов'язані із внутрішнім та зовнішнім середовищем та спрямовані на досягнення безперервного та безперебійного процесу трансформації капіталу (джерел фінансування фінансово-господарської діяльності) в

капітальні блага (матеріальні ресурси, незавершене виробництво, готову продукцію, грошові кошти), який характеризується фінансовою стійкістю та стабільністю.

Виділено 21 складову системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

З'ясовано 14 принципів системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Виділено 7 етапів забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Перспективи подальших досліджень. У ринковій економіці кожне підприємство перебуває в умовах жорсткої конкурентної боротьби, неблагополучний результат якої може привести до фінансової кризи або банкрутства. Це зумовлює потребу у формуванні та використанні ефективних інструментів оперативного управління фінансово-господарською діяльністю, складовою частиною яких є методи управління фінансовою безпекою підприємства, яка здатна забезпечити завчасне попередження і подолання кризових ситуацій.

Література:

1. Болгар Т.М. Роль фінансової безпеки підприємства в системі антикризового управління / Т.М. Болгар. // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_20.
2. Гнилицька Л. Дослідження методичних підходів до діагностики фінансової надійності контрагентів підприємства у системі його безпеки / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 21-25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_4_4.
3. Гончаренко Л.П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Л.П. Гончаренко. – 2004. – № 12. – Режим доступу: http://www.profiz.ru/se/12_04/952/.
4. Жихор О. Б. Методичне забезпечення підвищення ефективності руху капіталу підприємства в системі фінансової його безпеки / О.Б. Жихор, А.Ю. Олейнікова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 364-370. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlut_2012_22.
5. Кайдрович Х.І. Концепція формування механізму фінансової рівноваги Підприємства в системі забезпечення його економічної безпеки / Х.І. Кайдрович // Наукові записки Української академії друкарства. – 2014. – № 1-2. – С. 53-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2014_1-2_11.
6. Квасова О.П. Структура системи забезпечення фінансової безпеки підприємства / О.П. Квасова, Д.А. Пензев // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 98-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_9_25.
7. Марушко Н.С. Концептуальна модель системи фінансової безпеки підприємства / Н.С. Марушко, О.Б. Баворовська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 219-228. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_27.
8. Меженська С.І. Внутрішній аудит у системі забезпечення фінансової безпеки підприємства / С.І. Меженська, А.Ю. Кретова, А.О. Меженський // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О.Дідоренка. – 2013. – Вип. 3. – С. 257-263. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlduvs_2013_3_33.
9. Мілай О.І. Роль інвестиційної політики підприємства в формуванні системи його економічної та фінансової безпеки / О.І. Мілай // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_35.
10. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – Издательство: М.: ИТИ Технологии; Издание 4-е, доп. – 2006. – 944 с.
11. Орехова К.В. Місце і роль фінансових переваг у системі забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.В. Орехова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 77-82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_1_17.
12. Півняк Ю.В. Системний підхід у забезпеченні фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Півняк, О.І. Почечун, М.С. Суха // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 19. – С. 196-199. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2012_19_48.
13. Пойда-Носик Н.Н. Оцінка ефективності й оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства / Н.Н. Пойда-Носик, Л.В. Петришинець // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 100-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2010_10_13.
14. Садовский В. Н. Обоснование общей теории систем. Логико-методологический анализ / В. Н. Садовский. – М., «Наука», 1974. – 280 с. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/489034/>.
15. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2001. – №8. – С. 64-79/
16. Сметанюк О.А. Фінансова стійкість в системі фінансової безпеки підприємства / О.А. Сметанюк, С.О. Кругляк // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 187-196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2014_85_21.

17. Сословський В.Г. Бюджетування в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства / В.Г. Сословський, А.С. Поветкіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 4. – С. 52-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_4_14.
18. Сусіденко О.В. Складові елементи системи забезпечення фінансової безпеки підприємства та ефективність їх використання / О.В. Сусіденко, В.В. Нагайчук // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 2. – С. 96-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_2_22.
19. Тищенко В. В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства за результатами функціонування системи його економічної безпеки / В.В. Тищенко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2013. – № 4. – С. 52-62. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprgv_2013_4_7.
20. Худолей Л.В. Основні принципи та місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки підприємства / Л.В. Худолей // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 161-167. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_1_22.
21. Чеберяко О.В. Економіко-теоретична сутність системи забезпечення фінансової безпеки підприємства / О.В. Чеберяко, М. А. Кривовяз // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 94-97.
22. Шкарлет С.М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. докт. екон. наук: 08.00.04. / С.М. Шкарлет. – К., 2007. – 24 с.

Pavlenko O.P.

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of Finance and Banking

Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University, Ukraine

WORLD PRACTICE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INSURANCE MARKET

Павленко О.П.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

The article says about the international experience of insurance activity. The estimation of investment insurance business in developed countries. We analyzed documents that contributed to the development of basic Etap international insurance market.

Keywords: *insurance, insurance coverage, insurance risks, the international insurance market.*

У статті розглянуто світовий досвід страхової діяльності. Дається оцінка інвестицій страхового бізнесу розвинених країн. Проаналізовано документи, які сприяли виникненню основних етапи розвитку міжнародного страхового ринку.

Ключові слова: *страхування, страховий захист, страхові ризики, міжнародний страховий ринок.*

В країнах розвинутої економіки страхова справа має найширший розмах і забезпечує підприємцям надійну охорону їхніх інтересів від несприятливих наслідків різного роду техногенних аварій, фінансових ризиків, криміногенних факторів, стихійних і інших нещасть.

Міжнародний досвід свідчить, що рівень розвитку країни часто визначають на підставі того, як у ній організовано страхову справу, яка за дохідністю в багатьох країнах посідає друге місце після туризму, випереджаючи рентабельність у промисловості та в банківському сегменті. У країнах з розвинутою ринковою економікою страхування є важливим механізмом залучення в економіку інвестиційних ресурсів [2].

Питаннями міжнародного досвіду страхових послуг досліджували такі вітчизняні автори: Л. Гутко, С. Осадець, А.О. Дегтяр, Р.Г.Соболь, А.Шолойко

Міжнародний страховий ринок сьогодні є добре розвинутою економічною структурою, відносини в якій регулюються діяльністю великої кількості міжнародних інститутів. Його розвитку сприяло створення Європейського страхового ринку. Між 1996 і 1998 роками у країнах ЄС відбулась хвиля поглинань у страховій промисловості. Поглинання були результатами процесу, що почався 1 січня, 1993 року, коли Єдиний Європейський Акт став законом серед держав-членів Євросоюзу. Метою Єдиного

Європейського Акту було знесення бар'єрів для міжнародної торгівлі і інвестицій в межах ЄС, таким чином створюючи єдиний ринок замість сукупності національних ринків [6].

Згідно акту, в середині 1994 року індустрія страхування ЄС стала менш регульованню і більш ліберальною. Перед цим, значна кількість правил і цін існували серед різних національних страхових ринків. Наприклад, на початку 1994, простий 10-річний поліс страхування життя в Португалії мав вартість тричі більшу ніж такий же поліс у Франції, при автомобільному страхуванні для досвідченого водія страховка коштувала удвічі більше в Ірландії, ніж в Італії і в чотири рази більше, ніж в Британії. Нові правила зробили дві головні речі. Спершу, вони зробили можливою справжню міжнародну торгівлю, дозволяючи страховим компаніям продавати їх продукти будь-де в ЄС на підставі правил їх власної країни, це було правило так званої єдиної ліцензії. По-друге, страховикам ЄС дозволили встановлювати їх власні норми для всіх класів страхового поліса. Їм більше не потрібно було представити політичні формулювання місцевим посадовцям для схвалення, таким чином демонтуючи надзвичайно регульований режим. Серед очікуваних результатів цих змін було збільшення конкуренції і зменшення тиску на ціни.

В середині 1997 року, рух у напрямі єдиного ринку в ЄС одержав подальший поштовх, завдяки намірам запровадження єдиної валюти - євро, серед більшості країн-членів ЄС. Перша стадія в ухваленні єдиної валюти відбувалася 1 січня, 1999 року, коли 11 з 15 країн-членів ЄС, починають передачу відповідальності за грошово-кредитну політику до новоствореного Центрального Євробанку. Друга стадія відбулася 1 січня 2002 року, коли валюти держав, що беруть участь, були формально відмінені і замінені загальною грошовою одиницею, євро. Запровадження євро зробило набагато легшим для споживачів порівняти страхові вироби, запропоновані компаніями, заснованими в різних державах ЄС. Це повинно збільшити змагання і знизити ціни [4].

Початкова відповідь до цих змін в конкурентоздатному навколишньому середовищі була незрозумілою. Проте, серединою 1996 року, страхові компанії починали усвідомлювати, що їм потрібно об'єднуватися, щоб мати можливість конкурувати на фактично єдиному ринку, що превалює єдиною валютою. Ця реалізація приводила до хвилі поглинань між фірмами в межах націй, оскільки вони намагалися досягти масштабів економік, необхідних, щоб конкурувати на великому Європейському просторі. У 1996 році, AXA і UAP, дві Французькі страхові компанії, об'єдналися, щоб створити одну з найбільших Європейських страхових компаній. Як частина угоди, AXA отримала контроль над декількома філіалами що UAP придбала в Німеччині в 1994 році, дозволяючи AXA збільшити її присутність на цьому важливому ринку. Дві великі Британські страхові компанії, Королівського Страхування і Альянсу Sun, також об'єдналися в 1996 році. Це стало причиною цілого ряду міжнародних поглинань, найвидатнішим з яких було між німецьким Allianz і AGF, великою Французькою страховою компанією. Поглинання між Allianz і AGF спонукала пропозицією купівлі AGF, запропонована великою Італійською страховою компанією Generali, що хочуть розширити свою присутність у Франції. Така ситуація змусила діяти Allianz, який превалює над Німецьким страховим ринком, і відчув в той час загрозу з боку конкурентів в його домашньому ринковому оточенні. Ця загроза була спричинена об'єднанням заснованим в Мюнхені Hamburg - Mannheimer і Британським Victoria Insurance, і в частині від збільшеної сили AXA - UAP. Allianz обіцяв, що управління AGF залишиться французьким і, що власники Allianz знаходилися б в меншості правління поглиненої компанії. Несхильний, щоб зробити такі концесії, Generali кінець кінцем забрав пропозицію для AGF. У відповідь на ануляцію його пропозиції, Німецькі і Французькі компанії згодні були продати декілька важливих дочірніх підприємств Італійському страховику, залишаючи премій Generali більш ніж наполовину і, надаючи цим значну присутність як в Німеччині, так і в Італії. В результаті цих подій, страховий ринок ЄС був істотно змінений в середині 1998 року Allianz став найбільшим Європейським страховиком, з \$64 мільярдами прибутку. На додаток до його керівної посади в Німеччині, Allianz став

одним найбільших п'яти страховиків в Бельгії, Іспанії, і Франції. Аха - UAP став другим найбільшим Європейським страховиком з істотними частками ринку у Франції і Німеччині, тоді як італійський Generali з прибутком в \$31 мільярд є зараз третьою найбільшою Європейською страховою компанією. Страхова індустрія Великої Британії є найбільшою в Європі. У страховому бізнесі зайнято 340 тис. працівників, що складає третину від загальної кількості працюючих в сфері фінансів. Частка страхової індустрії у закордонному прибутку складає 8 мільярдів фунтів стерлінгів. 20% інвестицій на ринку акцій належать страховим компаніям. Щодня виплачується 225 мільйонів фунтів стерлінгів у формі пенсійних виплат та виплат, пов'язаних зі страхуванням життя; 41 мільйонів фунтів стерлінгів – по інших загальних страхових виплатах. 822 Страхові компанії уповноважені Урядом Великої Британії або іншим представником Європейської Економічної Зони надавати страхові послуги на території Об'єднаного Королівства. Близько 600 з них мають право займатися лише загальними видами страхування (страхування засобів автотранспорту, комерційне страхування та ін.), 165 компаній уповноважені проводити страхові операції з довготривалого страхування (страхування життя та пенсійне страхування). 85% ринку зі страхування засобів автотранспорту належать 10 найбільшим страховим компаніям, що займаються відповідним видом страхування. 81% ринку зі страхування майна також контролюється 10 найбільшими компаніями. Що стосується ринку з довготривалого страхування, то тут спостерігається інша ситуація. 10 найбільших компаній контролюють лише 61% ринку. Інвестиції страхової індустрії Великої Британії, які знаходяться у вигляді акцій та інших активів, становлять 1100 мільярдів фунтів стерлінгів. Сума інвестицій загального страхового бізнесу складає 104 мільярди, а довготривалого страхування – 1 043 мільярди. Більша частина інвестицій страхових компаній існує у вигляді акцій. Страховому бізнесу належать понад 20% акцій Британських компаній.

В страховому бізнесі Великої Британії зайнято 340 000 працівників. Це в півтора рази більше ніж в автомобілебудуванні та в два з половиною рази більше ніж в сферах водо-, газо- та енергопостачання. Вартість послуг страхового ринку Великої Британії, які експортуються за кордон, становить 4 мільярди фунтів стерлінгів, що дорівнює половині вартості експорту нафти та одній третині вартості всіх споживчих товарів, які експортує Велика Британія. Кожного дня Британські страхові компанії здійснюють пенсійних виплат у розмірі 135 мільйонів фунтів стерлінгів в той час як Британський уряд щодня виплачує 110 мільйонів фунтів стерлінгів у формі державних пенсій. Страхові компанії є найбільшими вітчизняними власниками в Великій Британії – їм належить 21% акцій компаній, пенсійним фондам – 18%, страховим об'єднанням – 2%, а банкам – лише 1% акцій.

Досвід організації державної системи охорони здоров'я Великої Британії свідчить про її високу ефективність і доступність при відносно низьких витратах на медичну допомогу. Основна частина коштів надходить з державного бюджету і розподіляється зверху вниз по управлінській вертикалі. У Великій Британії використовується система бюджетного фінансування охорони здоров'я, що обумовлює його державний характер із великою ступінню централізації управління. Централізоване фінансування дозволяє стримувати зростання вартості лікування.

Фінансовою основою Національної системи охорони здоров'я є надходження від податків, які складають 90% бюджету охорони здоров'я. Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців. Таким чином, Національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків та виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби [5].

Істотним недоліком бюджетного фінансування охорони здоров'я є схильність до монополізму, ігнорування прав пацієнтів, як правило, відсутність можливості вибору лікаря, лікувального закладу. У монополістичній структурі неминучим є зниження якості медичних послуг через диктат їх представника (виробника, продавця) і відсутність можливості

здійснення контролю за діяльністю медичних установ з боку користувачів, споживачів медичних послуг [3].

Закон про страхування, що прийнятий у 1912 році ввів принцип обов'язковості, та охопив у коло обов'язкового медичного страхування третю частину населення Англії, Шотландії та Ірландії, практично всіх осіб, працюючих та службовців по договору найму за невеликим винятком.

Уряд Великобританії пропонує стимулювати намагання Національної системи охорони здоров'я до підвищення ефективності надання медичної допомоги за рахунок збільшення конкуренції між її різновидами. Введено розділення відповідальності за придбання медичної допомоги та за її надання. Приватне медичне страхування у Великобританії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним добровільним медичним страхуванням охоплено більше 13% населення.

Головний принцип діяльності приватних страхових компаній - це доповнення державної системи охорони здоров'я. Це означає, що об'єктом страхування являються тільки ті ризики, які не бере на себе Національна служба охорони здоров'я. Враховуючи високий рівень розвитку Національної служби охорони здоров'я, сфера діяльності приватного медичного страхування достатньо обмежена, вона охоплює лише платну частину медичної допомоги, як у комерційних медичних закладах, так і в лікарнях Національної служби охорони здоров'я. Страхові програми добровільного медичного страхування розгалужуються тільки на ту частину діяльності державних медичних закладів, яка виходить за рамки суспільних зобов'язань [6]. Треба нагадати, що «Акт про національне страхування» був прийнятий у Великобританії 15 січня 1911 р. і спочатку, як аналогічні закони інших країн, не передбачав внесення страхових внесків цілком за рахунок держави, що є найбільше соціально справедливою формою страхування. Акт 1911 року встановлював для однієї групи застрахованих страхування без внесків (право на будь-який вид допомоги мали робітники низькооплачуваної категорії з заробітком 1,5 шилінга на день, які нічого не вносили до каси товариства). Допомога їм формувалися з внесків підприємців, інших більш високооплачуваних робітників, дотацій держави. Для інших категорій застрахованих Акт зберігав принцип взаємодопомоги, пом'якшуючи його лише розпорядженням виділення субсидій і дотацій з державного бюджету. Таким чином, Акт 1911 р. вперше у Великобританії закріпив законодавчо принцип суспільної солідарності, коли багатий платить за бідного, здоровий - за хворого [6].

Страхові внески у Великобританії збиралися через поштові відомства шляхом покупки спеціальних марок, далі ці кошти надходили до страхових комісарів у страхові комісії. Останні і розподіляли отримані суми (фактично податки) між усіма товариствами взаємодопомоги в залежності від чисельності застрахованих за мінусом коштів, призначених на поповнення резервного фонду і утримання центральних органів страхування [2].

У 1913 р. була проведена реформа національного страхування у Великобританії, у результаті якої держава стала покривати видатки, пов'язані зі страхуванням на випадок хвороби та інвалідності, з бюджету. Щоб держава могла брати на себе такого роду витрати, було розширено її повноваження, що підводить англійську систему страхування на випадок хвороби та інвалідності до ідеалу страхування - "страхування без внесків", це і стало у Великобританії головною передумовою реформи 1948 р. і створення бюджетної Національної служби охорони здоров'я.

В Іспанії, як і в більшості зарубіжних країн, діяльність страхових компаній регулюється законодавчими актами, регламентуючими ліцензування страхових компаній і порядок їх реєстрації (в тому числі й іноземних), обов'язки страховиків щодо виконання ними зобов'язань перед страхувальниками, взаємовідносини посередників при укладенні договорів страхування, нормативи забезпечення платоспроможності страхових компаній,

порядок звітності перед контролюючими органами, умови і тарифи страхування, перелік видів обов'язкового страхування, умови завершення діяльності страхових компаній [1].

Закон про страхування (1982 р) встановлює 2 організаційно-правові форми страхових компаній в Іспанії: акціонерне товариство і спілка. На страховому ринку функціонують близько 450 компаній, серед яких біля 350 – спілки. Останні 100 компаній – найбільші і займають значну долю по збору страхових премій. При страхуванні життя встановлено заборону проводити цей вид страхування одночасно з іншими. При реєстрації страхових компаній, що збираються проводити страхування життя, необхідний статутний капітал не менше 12 млн. доларів США, для проведення інших видів страхування – від 500 тисяч до 5 млн. доларів США.

Із загального обсягу страхових премій, близько 45% сконцентровано в 10 найбільших страхових компаній, у тому числі і в національній компанії Mapfre. Представництва цієї компанії відкриті в кожному населеному пункті Іспанії, ця компанія має власний банк і представництва в багатьох країнах Європи і Латинської Америки. Держава заохочує страхування життя населення, встановивши пільгу по податку на дохід у розмірі 10% страхової суми.

Література:

1. Гутко Л.М. Досвід провідних країн світу у галузі страхування // Економіка, фінанси, право. – 2005.- №11. С.22-24.
2. Дегтяр А.О., Соболев Р. Міжнародний досвід надання страхових послуг та регулювання страхової діяльності / А. Дегтяр // Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-4/doc/3/01.pdf>.
3. Самсонова К.В. Досвід зарубіжних країн світу у галузі страхування / Режим доступу: www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/14.doc.
4. Соболев Р.Г. Методологічні підходи до державного регулювання міжнародного ринку страхових послуг / Р.Соболев // Теорія та практика державного управління / Режим доступу: www.irbis-pbuv.gov.ua/.../. – 2012. – Вип.4 (39) – С.482-488.
5. Шолойко А. Світовий досвід державної підтримки сільського господарства через програми страхування / А. Шолойко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка / Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – Київ : ВПЦ "Київський університет". – 2013. – №135. – С.41-43.
6. <http://forinsurer.com/hotnews/15/09/10/32900>.

Smirnova E.A.,

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Sushchenia I.L.

Undergraduate 1 year

Crimean Federal University V.I. Vernadsky Institute of Economics and Management, Russia

THE MAIN ASPECTS OF STATE REGULATION OF INSURANCE ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Смирнова Е.А.,

к.э.н., доцент

Сушченя И.Л.

магистрант 1 курса

Институт экономики и управления

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

The article considers the issues affecting state regulation of the insurance system, for which it is proposed to implement a number of measures and defined the main directions of state influence on the insurance activity in the Russian Federation.

Keywords: *insurance market, insurance business, government regulation*

В статье рассмотрены проблемы, влияющие на государственное регулирование страховой системы, для решения которых предложено реализовать ряд мероприятий, а также определены основные направления воздействия государства на страховую деятельность в Российской Федерации.

Ключевые слова: *страховой рынок, страховая деятельность, государственное регулирование*

В настоящее время в условиях финансового кризиса развитие рыночных отношений в национальной страховой системе Российской Федерации сопровождается разнообразными проблемами социально-экономического характера, поэтому успешная страховая деятельность требует знаний специфики страхового рынка [5].

Учитывая многолетний срок развития страхового рынка Российской Федерации, единая система регулирования системы со стороны государства до конца так и не сформировалась: постоянно происходит процесс реорганизации структуры страхового рынка, совершенствование законодательной базы, реформирование органов страхового надзора [1].

В этой связи проблема государственного регулирования страхового рынка является одной из самых актуальных в теории и практике современного отечественного страхования.

Необходимость в формировании единых правил, принципов, необходимых для эффективной работы нормативной базы в сфере регулирования страхового дела и обуславливает актуальность данных вопросов.

Отметим, что «государственное регулирование страховой деятельности представляет собой комплекс мероприятий по воздействию государством на участников страховых обязательств в рамках страховой деятельности» [2].

Так, целями государственного регулирования являются:

- формирование надежного и стабильного функционирования страхового рынка страны;
- надзор над соблюдением субъектами страхового рынка требований страхового законодательства;
- повышение с помощью страхования социальной и экономической стабильности в обществе;
- обеспечение выполнения обязательств сторонами договоров страхования;
- защита внутреннего страхового рынка от деятельности зарубежных компаний;
- получение государством налогов и сборов от осуществления страховой деятельности [2].

Воздействие государства на участников страховых обязательств проводится по нескольким направлениям:

В Российской Федерации сложилась следующая система регулирования страхового рынка:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27.11.1992;
- другие законодательные акты в сфере страховой деятельности.

Гражданский кодекс осуществляет основную функцию во всех сферах жизни общества, регулирующий все функции нормативных актов. Непосредственно, в главе 48 Гражданского кодекса указываются основные положения в сфере страхового дела, которые определяют формы и виды страхования, правила ведения страхового дела [3].

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» является юридическим актом, в котором освещены правовые нормы страхового дела в Российской Федерации. В частности, «страховое дело представляет собой сферу деятельности страховщиков, страховых брокеров по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, оказанию услуг, связанных со страхованием и перестрахованием» [4].

**Направления воздействия государства на страховую деятельность
в Российской Федерации**

Прямое участие	Косвенное участие
1. Формирование гарантий социальной защиты населения и внедрением обязательного страхования за счет бюджетных средств.	1. Формирование эффективной законодательной базы, где будут определяться нормы для всех субъектов рынка.
2. Формирование основ влияния государства в страховании для защиты инвестиций, в том числе и иностранных.	2. Создание единой системы государственного надзора за деятельностью субъектов страхового дела.
3. Создание мероприятий по предоставлению гарантий страховщикам, размещающие свои средства в виде нерыночных государственных ценных бумаг с гарантированным доходом.	3. Внедрение мероприятий по увеличению страхового интереса потенциальных потребителей страховых услуг.
4. Формирование целевых резервов, которые на прямую способствуют компенсированию несостоятельности отдельных страховых организаций, при исполнении ими обязательств по договорам страхования.	4. Формирование благоприятных условий для инвестиционной деятельности страховщиков, единой системы защиты конкуренции.

Источник: составлено авторами на основе [1]

Особое внимание стоит уделить на то, что в законе указана роль государства в формировании страхового дела, под которым понимается, что, государство может выступать на страховом рынке как:

- страхователь;
- учредитель или соучредитель страховых фирм;
- гарант в тех сферах, где требуется государственная поддержка;
- регулятор страхового хозяйства страны [4].

Данная особенность еще больше увеличивает роль государства в регулировании страховой системы.

В целях защиты интересов участников страхового рынка, регулирования законодательно - нормативной базы в сфере страхования, развития страховых услуг, государство осуществляет надзор за страховой деятельностью.

Государственный надзор за страховой деятельностью на территории Российской Федерации осуществляется Банком России и его территориальными подразделениями.

В настоящее время, существует ряд проблем, влияющих на государственное регулирование страховой системы, для решения которых необходимо реализовать ряд мероприятий:

1) Низкая защищенность по рискам, которую возможно решить посредством законодательного развития обязательных видов страхования как механизма увеличения показателей страховой деятельности.

2) Несовершенство комплексной системы страхования, которая решается путем установления основ обязательного страхования и обществ взаимного страхования, а также поэтапная интеграция национальной системы в международный страховой рынок.

3) Отток капитала за границу, данная проблема решается путем совершенствования законодательства о налогах и сборах, что позволит увеличить уровень страхового дела в стране.

4) Недостаточное количество научных разработок по проблемам развития страховых рынков на региональном уровне, которое возможно решить путем внедрения мероприятий по усовершенствованию осуществления государственного надзора за страховой деятельностью на территории отдельных регионов.

Таким образом, страхование является важным сектором экономики, который оказывает стабилизирующее влияние на становление и развитие предпринимательской деятельности, обеспечение материального благосостояния населения и поддержание экономического роста в стране в целом [6].

Резюмируя вышеприведенное, возможно, сделать вывод о том, что государственное регулирование страховой деятельности подразумевает под собой стимулирование государства участников страхового рынка с помощью различных инструментов воздействия. В настоящее время данная система является несбалансированной, это связано с тем, что спрос на страховые услуги непрерывно растет, а профессионализм предоставления данных услуг остается на том же низком уровне, при этом, не удовлетворяя потребность населения в полной мере. Кроме этого, существует ряд проблем, которые не позволяют страховому рынку Российской Федерации развиваться и совершенствоваться: слабая финансовая устойчивость страховых компаний, несоответствие страховой культуры мировым нормам, несовершенство законодательной базы, малая поддержка со стороны государства. Формирование комплекса предложений по урегулированию государственного надзора в сфере страхового рынка позволит решить данные проблем, упразднить недостатки законодательной базы и усовершенствовать профессионализм предоставления страховых услуг.

Литература:

1. Базанов А.Н. Страхование: учебник / А.Н. Базанов, Л.В. Белинская, П.А. Власов; под ред. Г.В. Черновой. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 432с.
2. Ермасов С.В. Страхование: учебник для бакалавров / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова; под ред. С.В. Ермасов. – 4-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 748 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 22 декабря 1995 года № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027
4. Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 03.07.2016) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307
5. Смирнова Е. А. Процесс разработки нового страхового продукта / Е. А. Смирнова // Культура народов Причерноморья. — 2014. — № 277. — С. 64—67.
6. Страхование: теория, практика, управление : монография / под ред. д.э.н., профессора Ю.Н. Воробьева. — Симферополь : ДИАИПИ, 2014. — С.365—395.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Hilorme Tetiana,

Candidate of Economic Sciences, Ph.D. in Economics, Associate Professor,

Taran Valeriia,

Semenova Alona

Magistrants of the Department of Statistics, Accounting and Economy Informatics

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University, Ukraine

TRENDS OF CONVERGENCE OF ACCOUNTING TYPES WITHIN THE SYSTEM OF ENERGY MANAGEMENT

The paper examines the convergence of existing properties of the accounting information towards the requirements of economic interests of business entities in the conditions of socially responsible corporate business operations. The work provides suggestions with regard to the expansion of capabilities of financial and management accounting that impacts the increase of information transparency for business activities of domestic companies.

Keywords: *sustainable development, energy efficiency, accounting*

At early stages of the development of entrepreneurial activity, the role of accounting within the management system was insignificant – accounting fulfilled limited functions of informational nature for internal purposes of business activity that did not require the employment of specific forms, hence the consolidated cost accounting completely matched the requirements to information. However, with the rapid development of public production a necessity for delimitation and separation of information arose, primarily with regard to the users of the respective information: internal and external ones [1].

The society has long recognized the necessity to revise the traditionally consumer-centered paradigm of economic management and transition to ‘friendly’ form of co-existence with the environment within the framework of sustainable development concept.

Presently, there exists an entire range of approaches to the formulation of the accounting system capable of meeting the demands of enterprise management to making adequate managerial decisions and providing the external circle of interested parties (stakeholders) with trustworthy information with regard to economic, environmental and social aspects of enterprise activity.

The publication considers the experience of countries with developed market relations (Germany, Austria, Italy, Sweden) in respect of integrating the environmental aspects into the system of accounting and reporting. For instance, Italian Fund Fondazione Eni Enrico Mattei (FEEM) has developed a methodology of integrated environmental accounting that serves as an indispensable integral constituent of environmental policy of the enterprise and the system of environmental management amassing and processing data retrieved in the process of audit and monitoring and making it possible to determine the goals of the current operating management.

Sweden has seen the development and practical approval of the new system of accounting based on the concept and strategy of sustainable development. Indicators that characterize the performance are tightly bound with the concept: environmental efficiency, economic feasibility and profitability. Such an approach has received a name of SDR – Sustainable Development Reporting.

The aim of environmental accounting, ecological audit and environmental control is to display the environmental impact of each separate enterprise upon the macro- and micro-environment and to perform their comparison to the environmental standards. Adequate consideration of ecological aspects of enterprise activity and their reflection in the accounting reporting will provide the users with the information necessary to make optimal managerial decisions and will determine the possibility to fully account for risks and to realize the chances of environmentally conscious enterprise management.

In the process, a phenomenon of ‘impact decoupling’ is being formed – an effect that becomes topical in the process of utilization of resources that may pose a threat to the human health and the condition of the eco-system or in case of technological solutions demonstrating a considerable potential for reducing the threat to humans and environment. Achieving the

decoupling effect often requires the change in technological processes ensuing in significant costs. Most notably it is of vital importance in the process of implementing the technologies connected with the use of renewable energy sources.

This implies that in the course of adjustment, correction or additions to financial and economic accounting there exists no necessity to decline the economic extension to the eco-oriented enterprise management. For this purpose, a variety of eco-balances and methods of assessment have been developed. Among the important constituents in this streak of ongoing methodological developments are the notions of environmental accounting proposed by *R. Mueller-Wenk* in 1977 [2], product lifecycle analysis [3] and eco-balances (for products, production, enterprise, location) developed by Vienna Institute for Ecological Economics within the framework of the methodology of actual cost accounting entitled “Mass and Energy Flow Cost Accounting” [3].

At the present stage of development, since 1980s until present, there occurs a convergence of existing properties (qualities) of the accounting information to meet the requirements of economic interests of business entities in market conditions. Integration of management and cost accounting leads to supplementing the former type of accounting (definition of internal and external costs; implementation of ‘life cycle costing’ principles, etc.) and expanding the latter type (presence of ‘rucksacks’: social, ecological; impact assessment, etc.). The issue of energy efficiency as an element of sustainable development of business entity must be reflected within the traditional financial accounting with the purpose of increasing the objective nature and relevance of the information that serves as a baseline for realization of managerial decisions.

To obtain relevant information with regard to energy efficiency, we believe it necessary to introduce separate control accounts to every group in the system of financial accounting in the Chart of accounts:

1) Current assets: for class 1 ‘Fixed assets’ – for accounting of capital assets of energy-saving technologies, their depreciation, capital investment into creation (acquisition), reconstruction, modernization of such assets; for class 2 ‘Inventory’ – for accounting of inventory that affects energy efficiency (specifically the energy obtained from renewable energy sources), eco-friendly ready products and goods.

2) Current liabilities: class 4 ‘Stockholders’ Equity and liabilities’ – surplus reserves for investment into the sphere of energy efficiency and targeted financing of energy efficiency measures, provisions of future payments and costs related to environmental activities; class 5 ‘Long-term liabilities’ – for energy efficiency related non-current liabilities accounting; class 6 ‘Current (short-term) liabilities’ – green tax accounting, tax exemption accounting; payments to personnel involved in energy efficiency activities, maintenance of equipment related to RES (renewable energy sources), corresponding charges on such payments, etc.

3) Classes ‘Costs’ and ‘Incomes’ (classes 8,9) – for accounting of costs, incomes, defining financial results from energy efficiency activities and measures.

4) Class 0 ‘Off-balance accounts’ – for accounting of energy efficiency activities objects that may not be admitted within cost accounting (due to the absence of reliable estimates).

Within the system of management accounting it is essential to develop the methodology of delimitation of costs and incomes which would enable to single out and assess the costs allocated for energy efficiency measures to allow developing corresponding budgets for such measures, assess projects and define not merely their economic, but also their social and environmental efficiency, etc. Changes in the management reporting are brought about on the basis of corporate social responsibility concept.

Sustainable businesses (‘good corporate citizens’) acquire competitive advantages in comparison with other companies working in the same market. The experts emphasize that sustainable corporate businesses are capable of exercising better control over their risks, both financial and environmental, as well as consumer-related risks.

Even though the elements of social responsibility have been in active realization by the companies for the past 50 years, the very notion of ‘corporate social responsibility’ was first referred

to in 1999 at The World Economic Forum in Davos. In 2000, the UN initiated the wide-scale international movement in the sphere of observance of human rights, labor management relations, environment and combatting corruption (Global initiative UN Global Compact, 2000). Joining the initiative would mean that the company aims at building its business with the consideration for these requirements and, hence, declares its social orientation.

There exists a number of indexes that allow to assess the extent of corporate social responsibility of businesses – FTSE4 Good, Dow Jones Sustainable Index and others. Socially active behavior directly influences the reputation of the business. This is substantiated by a linear dependence between the corporate social responsibility index and reputation of the world's leading companies represented in the research 'Global Reputation Pulse Study' (2010). When choosing corporate social responsibility as its behavioral philosophy the company makes a voluntary contribution in the society development in social, economic and ecological spheres and this contribution is directly related to its main operational activity expanding beyond the legally defined minimum.

Annually since 2011, Ukrainian Centre for Corporate Social Responsibility Development ('CSR Development' Centre) draws up the website transparency index of Ukrainian companies based upon international methodology developed by Beyond Business (Israel) and 'CSR Development' Centre (Ukraine). According to the developed Methodology, evaluation of the transparency Index of Ukrainian companies' websites is carried out according to 4 criteria [4]:

Reporting (40% out of total result) - presentation of CSR (Corporate Social Responsibility) reporting in the environmental sphere; content (35% out of total result) – level of disclosure of complete information on key issues of corporate social responsibility; navigation (10% out of total result) – user convenience in accessing any information on the company's social and environmental responsibility; accessibility (15% out of total result) – potential accessibility of the website from the point of various aspects (language, availability of contact information, adaptability to the needs of handicapped and disabled people ('people with special needs')).

Traditionally low for Ukraine is the level of disclosure of information related to the salary level of top management of companies – none of the researched companies from telecommunications industry resolved to publish this data at their website. Among other types of data with minimum provided disclosure are – information about risk management, information about dividend policy and dividend payout, information about functionality and responsibilities of internal company committees, information about accounting policies. The issues related to ethics and observance of human rights, anti-corruption policy are not disclosed within the information on corporate social responsibility policies. Apart from this, decreasing level of transparency of information with regard to the activities of telecommunications companies is affected by apparent flaws in the non-financial reporting: the absence of unified report forms, the absence of detailed disclosure of a considerable amount of indexes and peculiarities of company's business activities, etc.

Bibliography:

1. Gil'orme T. Formation of the mechanism of energy efficiency management on the basis of 'predator-prey' concept / T. Gil'orme, Y. Ryzhyk, A. Yaresko // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – EDEX, Madrid, España, 2016. – P. 107-110.
2. Mueller-Wenk R. Die oekologische Buchhaltung, Frankfurt/M. 1978.
3. Projektgruppe Oekologische Wirtschaft (Hrsg.): Produktlieneienanalyse, Ein Diskussionsbeitrag aus dem Institut Freiburg, Koeln, 1987.
4. Індекс прозорості сайтів українських компаній – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>

Yermakova Y.Y.

Student, master

National University of Food Technologies

THE DEVELOPMENT, REGULATION AND ISSUES OF AUDIT ACTIVITY IN UKRAINE

Єрмакова Ю.Ю.

магістрант

Національний університет харчових технологій

РОЗВИТОК, РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Today the deep economic objects of research are issues related to the current state of auditing and further development of the audit. It is worth remembering primary sign of auditing - independence. Auditing is aimed to help economic operators and to protect the rights of owners. Remain important consideration of the interests of the state and to promote audit in Ukraine.

This article shows the current state of audit activity in Ukraine, defines the challenges facing auditors, shows solutions of problems and performance improvement.

Keywords: *audit, auditor, operation, development, regulation.*

На сьогоднішній день предметами глибокого економічного дослідження виступають питання, пов'язані з сучасним станом аудиторської діяльності та подальшим розвитком аудиту. Варто пам'ятати першочергову ознаку аудиторської діяльності – незалежність. Аудиторська діяльність спрямована саме на допомогу економічним суб'єктам та на захист прав власників. Важливими залишаються врахування інтересів держави та сприяння розвитку аудиту в Україні.

У даній статті відображається сучасний стан аудиторської діяльності в Україні, визначено проблеми, з якими зіштовхуються аудитори, вказано шляхи їх вирішення та підвищення результативності.

Ключові слова: *аудит, аудитор, діяльність, розвиток, регулювання.*

Постановка проблеми. Аудиторська діяльність в Україні позначається тим, що з часом сформувалась система незалежного аудиту, подібна до країн з ринковою економікою.

Провідні науковці та фахівці в аудиторській діяльності постійно відмічають низку проблемних питань, з якими зіштовхуються у своїй діяльності. Саме тому результати діяльності різних підприємств не можна назвати досконалими, а економічна ситуація в Україні могла б демонструвати кращі показники.

У статті відображено сучасний стан аудиту на території України, як відбувається його регулювання, а також висвітлено шляхи вирішення проблемних питань та можливості вдосконалення аудиторської діяльності у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у проблеми в аудиторській діяльності зробили провідні українські та зарубіжні науковці та практики, серед яких В. Головач, Г. Давидов, М. Кужельний, О. Петрик, Я. Крупка, Л. Гуцаленко, О. Редько, а також Р. Адамс, Ж. Ришар, Е. Аренс та Д. Лоббек.

Автори на високому рівні опрацювали основні завдання, які стояли перед ними. Проте деякі проблеми потребують подальшого комплексного аналізу та вирішення. Аудит досі не зміг досягнути піку своєї ефективності, варто вдосконалити підходи до здійснення аудиту, які сприятимуть подальшому розвитку даної діяльності.

Метою статті є демонстрація сучасного стану аудиторської діяльності в Україні, можливих шляхів її регулювання, визначено проблемні питання та способи вирішення, які у подальшому сприятимуть більш ефективній роботі аудиторів.

Викладення основних результатів дослідження. Історію виникнення та розвитку аудиту на території України можна виміряти лише декількома роками, які знаменувались визначними здобутками для всієї держави. Через два роки після проголошення незалежності України відбулося офіційне визнання аудиту (прийнято Закон України «Про аудиторську діяльність»). Кожен наступний рік позначився внесенням нових змін до теорії та практики аудиту, а також аудиторська діяльність набула своєї престижності. Поняття «аудит»

перетворилося з досить поверхового на елемент ринкового механізму, який є важливим, насамперед, для бізнесменів, службовців, власників та акціонерів.

Перший етап розвитку аудиту припадає на 1987-1992 рр., коли відбулося створення перших аудиторських структур. У 1993-1998 рр. відбулося формування нормативно-правової бази аудиту в Україні. Початок третього етапу, який триває і до сьогоднішнього дня, припадає на 1999 р. – відбулося посилення монопольного становища представників провідних іноземних аудиторських послуг на території України. На цей період припадає і нова нормативно-правова база, на якій відбувається аудиторська діяльність.

Згідно із Законом України «Про аудиторську діяльність», аудит являє собою перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [5].

Аудит продовжує поширюватись як у сфері підприємництва, так і в функціонуванні системи управління суб'єктів господарювання, фінансування яких відбувається з державного та місцевого бюджетів.

Сучасний аудитор – професійний бухгалтер, повноцінна ефективна діяльність якого залежить від вдосконалення системи підготовки фахівців з обліку та аудиту.

Аудиторські перевірки є незамінними в умовах ринкової економіки. Регулюванням аудиту в Україні займається незалежний самостійний орган – Аудиторська палата України. Хоча варто зазначити, що деякі функції покладаються на відповідні державні органи влади.

Членом Аудиторської палати України можуть бути висококваліфіковані аудитори (особи, які мають відповідну кваліфікацію та досвід роботи у даній сфері діяльності). До її складу можуть приєднуватись представники від державних органів – центральні органи виконавчої влади. Їхня робота полягає у реалізації державної фінансової політики та державної політики економічного розвитку.

Як відомо, практика фінансування Аудиторської палати України базується на нормі ст. 14 Закону України «Про аудиторську діяльність», джерелами якої являються внески за сертифікацію фізичних осіб на право здійснення аудиторської діяльності, внески за включення до Реєстру, добровільні внески від професійних організацій аудиторів України, а також інші джерела, які не заборонені законодавством держави [5].

Враховуючи те, що ринкові відносини поступово розвиваються, важливого значення набуває якість здійснення аудиторської діяльності. Вагомим є дотримання компетентності (високої професійності у роботі аудитора, спираючись на існуючі норми). Л. Гуцаленко вважає, що компетентність аудиторів забезпечується високим рівнем освіти та досвіду роботи, знанням нормативних документів, постійним підвищенням кваліфікації [1].

Серед причин, які перешкоджають розвитку аудиту в Україні можна назвати: наявність вагомої кількості фінансових порушень, нецільового та неефективного використання державних ресурсів, обмеження ефективності результатів аудиту на законодавчому рівні [2]. Окрім зазначених проблем, можна виділити такі: проблема довіри до аудиторів, проблема формування ціни на аудиторські послуги, недостатня кількість вітчизняної спеціальної літератури, докладних розробок, які б сприяли більш ефективній аудиторській діяльності [4]. Список негативних моментів можна доповнити неврегульованим питанням страхування аудиторської діяльності.

Висновки. За останні роки аудиторська діяльність на території України набула більшого поширення як незалежний позаповідомчий контроль, який здійснюється задля визначення вірогідності бухгалтерської або ж фінансової звітності, а також щоб надати інші аудиторські послуги.

В умовах політичної та економічної нестабільності, коли простежується коливання валютних курсів, має місце загроза стану української економіки. Проводити аудит стає

дедалі важче. До існуючих проблем аудиту відносять розробку та впровадження економічного механізму регулювання аудиту. Це включає чималі штрафні санкції за неякісні перевірки, а також страхування аудиторської відповідальності, розвиток конкуренції на ринку аудиторських послуг.

Керівники різних підприємств та фахівці-аудитори розуміють, що не лише вивчення різних «передових технологій» для здійснення професійної діяльності, а й їхня адаптація в сучасних реаліях є надзвичайно важливими для вітчизняного ринку. Україна повинна максимально ефективно використовувати власні досягнення, досвід в області управління та контролю, враховуючи знання та приклади Заходу. Подальший розвиток аудиту потребує зміцнення власної нормативної бази. Також важливим є збереження принципів аудиторської діяльності (серед яких – незалежність та самостійність). Варто пам'ятати, стан економіки України, перш за все, залежить від високого рівня грамотності та швидкості вирішення раніше зазначених проблем.

Література:

1. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. В. Гуцаленко, Н. В. Пришляк // Іноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2011. - № 20. - С. 97-101.
2. Жирна Ж. А. Зарубіжний досвід проведення аудиту ефективності [Електронний ресурс] / Ж. А. Жирна. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua>.
3. Козак В. Є. Контроль якості аудиторських послуг в Україні / В. Є. Козак, А. А. Пономарьов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. № 5. – С. 220–223.
4. Мусіхіна Г. М. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Г. М. Мусіхіна. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua>.
5. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125) XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Krot Y.M.,

Ph. D., Associate Professor

Braziliy N.M.

Ph. D., Associate Professor

Cherkassy Technological University, Cherkassy, Ukraine

AUDIT EVIDENCE FND THEIR IMPORTANCE IN AUDITING

Крот Ю.М.

к.е.н., доцент

Бразілій Н.М.

к.е.н., доцент

Черкаський державний технологічний університет, Черкаси, Україна

АУДИТОРСЬКІ ДОКАЗИ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто поняття аудиторських доказів та їх значення, вимоги законодавство щодо формування аудиторських доказів. Запропоновані зміни до діючого законодавства з метою узгодження та гармонізації аудиторських доказів.

Ключові слова: *аудит, докази, аудитор, послуга, якість, кількість.*

The article describes the results of the value of audit evidence required by the legal document forming the information in the audit. Identify problem issues to be addressed at the legislative level. Proposed specific changes to existing law to the coherence and harmonization of audit evidence.

Key words: *audit, evidence, auditor, service, quality, quantity.*

На сьогоднішній день докорінна зміна організації виробництва, перехід до ринкової системи господарювання супроводжується розвитком і становленням адекватних форм контролю фінансово-господарської діяльності підприємств, у структурі яких важлива роль належить аудиту. Будучи складною економічною категорією, він, з одного боку, виступає організаційною формою фінансово-господарського контролю, а з іншого – одним із видів

підприємницької діяльності, що базується на самостійній ініціативі та власному ризику з метою отримання прибутку.

В Україні ринок аудиторських послуг перебуває на стадії свого становлення. Як результат – на практиці має місце недооцінка можливостей аудиту, відсутність кваліфікованих кадрів, недосконала нормативно-правова база регулювання аудиторської діяльності, що зумовило великий інтерес вчених і практиків до його глибокого аналізу.

Проблеми аудиторських доказів є предметом досліджень багатьох українських науковців. Серед них велику увагу теорії і практики аудиту є працях А.А.Адамса, В.Д.Андрєєва, Е.А.Аренса, Н.П.Баришнікова, М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутинця, А.М.Герасимовича, С.Ф.Голова, З.В.Гуцелюка, Ю.В.Данилевського, Й.Я.Даньківа, М.Я.Дем'яненка, Ф.Д.Дефліза, Г.Р.Дженніка, Н.І.Дорош, К.П.Дудки, В.М.Жука, С.Я.Зубілевич, М.В.Кужельного, А.М.Кузьмінського, Ю.А.Кузьмінського, Л.П.Кулаковської, М.Р. Лучка, Дж.К.Лоббека, В.Б.Моссаковського, В.М.О'Рейлі, М.Я.Остап'юка, О.А.Петрик, Дж.Робертсона, В.С.Рудницького, В.Я.Савченка, В.П.Суйця, А.А.Терехова, Б.Ф.Усача розкриваються різні аспекти значення аудиторських доказів та його складових елементів, а в працях Д.А.Ватне, С.І.Волкова, Г.М.Давидова, Е.Джіма, В.П.Завгороднього, Г.Корабельникова, Р.И.Криницького, К.Майка, Р.Ю.Овчарника, Б.Е.Одінцова, А.Н.Романова, П.Т.Саблука, Л.С.Шатковської піднімаються проблеми, комп'ютеризації аудиторського процесу та застосування експертних систем в Незважаючи на зростання кількості досліджень і публікацій, присвячених цій проблемі, ще багато методичних та організаційних аспектів у повній мірі не знайшли наукового обґрунтування та не доведені до рівня практичного використання. Ці та інші моменти визначають актуальність теми спрямування дослідження.

Аудиторські докази - це інформація, отримана аудитором для вироблення думок, на яких ґрунтується підготовка аудиторського висновку і звіту.

Для обґрунтованих висновків аудитор повинен мати повну, достовірну і надійну інформацію, тобто аудиторські докази.

Аудиторські докази мають відповідати таким вимогам:

- кількість – визначати достатню інформацію для обґрунтування висновку аудитора;
- якість – визначають достовірність та релевантність.

Значення аудиторських доказів в роботі аудитора відіграє велику роль. Аудитор повинен отримати таку кількість аудиторських доказів, яка б дала можливість зробити необхідні висновки, при використанні яких буде підготовлено аудиторський висновок.

Аудиторські докази одержують шляхом належного поєднання тестів систем контролю та процедур перевірки на суттєвість. Вони складаються з первинних документів та облікових записів, покладених в основу фінансової звітності, а також підтверджувальної інформації з інших джерел.

Аудитор спирається на аудиторські докази, які мають не тільки достатній, а й переконливий характер. Крім того, аудитор вишукує аудиторські докази в різних джерелах інформації і різного характеру для підтвердження одного і того ж твердження.

Але кількість аудиторських доказів може бути не така важлива, як їхня якість.

Надійність і якість аудиторських доказів залежить від джерела їх отримання - внутрішнього чи зовнішнього, а також від характеру їх.

За характером розрізняють візуальні, документальні та усні докази.

Аудиторські докази із зовнішніх джерел (наприклад, підтвердження, отримані від третьої особи) більш якісніші і надійніші, ніж отримані з внутрішніх джерел. Аудиторські докази, отримані з внутрішніх джерел інформації підприємства, яке перевіряється, якісніші у разі наявності ефективних систем обліку і внутрішнього контролю. Аудиторські докази, отримані за допомогою проведених тестів, надійніші за ті, що отримані від працівників підприємства. Аудиторські докази у формі документів чи письмових подань надійніші, ніж

усні подання. Якщо аудиторські докази одержані з різних джерел, різного характеру і відповідають один одному, то вони більш переконливі.

У разі неможливості одержати достатні належні аудиторські докази аудитор має дати позитивний висновок із застереженнями або негативний висновок.

При оцінці надійності доказів варто враховувати чотири правила:

- 1) докази, отримані із зовнішніх джерел, надійніше отриманих із внутрішніх джерел;
- 2) докази, отримані із внутрішніх джерел, більш надійні, якщо системи бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю ефективні;
- 3) докази, зібрані аудитором, надійніше доказів, наданих суб'єктом;
- 4) докази у формі документів і письмових заяв надійніше заяв, представлених в усній формі.

Джерелами аудиторських доказів є:

* дані первинних документів і звітів, у яких відображається основна інформація про господарські операції;

* облікові реєстри, де нагромаджується й узагальнюється інформація зі звітів та прикладених до них первинних документів з погляду їхнього економічного змісту;

* баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал;

* оперативна, статистична, податкова звітність тощо.

Критерії достатності та належності взаємно пов'язані і стосуються аудиторських доказів, одержаних як при тестуванні систем контролю, так і при проведенні процедур перевірки на суттєвість. Достатність є виміром кількості аудиторських доказів, належність є виміром їх якості та надійності, а також їх відповідності конкретному твердженню. Як правило, аудитор вважає за необхідне спиратися на аудиторські докази, що мають не тільки достатній, й переконливий характер, і часто вишукує аудиторські докази в різних джерелах інформації, або різного характеру для підтвердження одного і того ж твердження.

Формулюючи аудиторський висновок, аудитор звичайно не здійснює суцільну перевірку всієї інформації, оскільки висновків щодо залишків по рахунку, класу операцій чи контролю можна досягти шляхом застосування процедур судження чи статистичної вибірки.

На аудиторську думку пре достатність і належність аудиторських доказів впливають такі фактори, як: оцінка аудитором характеру та розміром ризику, притаманним як на рівні фінансової звітності, так і на рівні залишків на рахунку чи класу операцій; характер систем обліку та внутрішнього контролю і оцінка ризиків контролю; суттєвість питань, які вивчаються і розглядаються; досвід, набутий протягом попередніх аудиторських перевірок; результати аудиторських процедур, включно з можливими виявленими випадками шахрайства чи помилок; джерело та надійність наявної інформації.

При одержанні аудиторських доказів шляхом впровадження тестів систем контролю аудитор повинен розглянути достатність та належність аудиторських доказів для обґрунтування оцінки розміру ризику невідповідності внутрішнього контролю.

При одержанні аудиторських доказів процедурами перевірки на суттєвість аудитор повинен оцінити розмір достатності та належності аудиторських доказів, одержаних шляхом таких процедур, разом з будь-якими даними, одержаними в результаті тестів систем контролю, для обґрунтування тверджень фінансової звітності.

Твердження фінансової звітності – це твердження керівництва, чи то ясно висловлені, чи навпаки, втілені у фінансовій звітності. Вони можуть бути поділені на такі категорії:

- наявність: актив чи пасив існує на конкретну дату;
- права і обов'язки: актив чи пасив належить підприємству на певну дату;
- факт події: факт того, що була здійснена операція чи подія, пов'язана з підприємством у конкретний період;
- повнота: не існує не відображених в обліку активів, пасивів, суттєвих операцій чи подій або інших нерозкритих позицій;

- оцінка: оцінка активів чи пасивів зроблена правильно і вони відображені в усіх суттєвих аспектах в обліку за правильною вартістю;
- вимір: операція чи інша подія в повному обсязі відображена в обліку, а надходження й видатки відображені у відповідному періоді;
- представлення і розкриття: позиція фінансової звітності розкрита, класифікована і описана з правилами її підготовки.

Як звичайно, аудиторські докази одержуються стосовно кожного суттєвого твердження фінансової звітності. Аудиторські докази стосовно одного якогось твердження, наприклад, наявності товарно-матеріальних запасів, не можуть служити підставою для неодержання аудиторських доказів стосовно інших тверджень, наприклад, тверджень правильності їх оцінки. Характер, термін проведення та обсяг процедур перевірки на суттєвість залежить від конкретних тверджень. В результаті проведення тестів можна отримати аудиторські докази стосовно декількох тверджень, наприклад, інформація про суми дебіторської заборгованості може бути джерелом аудиторських доказів стосовно як їх наявності, так і правильності оцінки.

Аудиторські докази є переконливішими, якщо вони отримуються з різних джерел або джерел різного характеру і коли вони відповідають один одному. За таких обставин аудитор може отримати сумарний розмір довіри вищий, ніж той, що був би отриманий по різних позиціях аудиторських доказів, розглянутих окремо. І навпаки, коли аудиторські докази, одержані з одного джерела і не відповідають тим, що одержані з іншого, то аудитор визначає, які додаткові процедури необхідні для розв'язання цієї невідповідності.

Аудитору слід враховувати зв'язок між витратами на отримання аудиторських доказів і корисністю отриманої інформації. Щоправда, складності та витрати, пов'язані з цим, самі по собі не можуть бути достатньою підставою для не проведення потрібної аудитору процедури.

За наявності серйозних сумнівів щодо суттєвих тверджень звітності аудитору слід спробувати отримати достатні належні аудиторські докази для усунення таких сумнівів. При неможливості одержання достатніх належних аудиторських доказів аудитор має висловити позитивний висновок з застереженнями або негативний висновок.

Аудитор одержує аудиторські докази шляхом застосування однієї або декількох із зазначених нижче процедур: перевірки, спостереження, опитування і підтвердження, підрахунку та аналітичних процедур. Термін проведення таких процедур частково залежить від часу, протягом якого потрібні аудиторські докази не вичерпано.

Перевірка складається з вивчення бухгалтерських реєстрів, документів або матеріальних активів. Перевірка бухгалтерських реєстрів та документів надає аудиторські докази різного рівня надійності, залежно від їхнього характеру і джерела отримання та ефективності засобів внутрішнього контролю підприємства. До трьох основних категорій документальних аудиторських доказів, які мають для аудитора різний рівень надійності, належать: документальні аудиторські докази, які створені і зберігаються у третіх осіб; документальні аудиторські докази, які створені третіми особами і зберігаються на підприємстві; документальні аудиторські докази, які створені і зберігаються на підприємстві.

Перевірка матеріальних активів забезпечує надійні аудиторські докази стосовно їх наявності, але не завжди стосовно права власності на них та правильності відображення їх вартості.

Спостереження полягає в спостереженні процесу й процедури, яка виконується іншими особами, наприклад, спостереження аудитора за підрахунком товарно-матеріальних запасів працівниками компанії, або за виконанням процедур контролю, після яких не залишається ознак її проведення з точки зору аудиту.

Опитування полягає в пошуку інформації, котру можна отримати від обізнаних осіб підприємства або поза його межами. Опитування можуть варіювати від формальних

письмових запитів, адресованих третім особам, до неформального усного опитування працівників підприємства. Відповіді на опитування можуть дати аудитору інформацію, якою він раніше не володів, або підтверджувальні аудиторські докази.

Підтвердження полягає в отриманні аудитором підтверджувальної інформації, яка міститься в бухгалтерських реєстрах. Наприклад, аудитор, як правило шукає прямого підтвердження сум дебіторської заборгованості шляхом спілкування з боржниками підприємства.

Підрахунок полягає у перевірці арифметичної точності первинних документів та реєстрів обліку або у самостійному проведенні підрахунків.

Аналітичні процедури полягають в аналізі найважливіших показників і співвідношень, включаючи підсумкове дослідження відхилень і взаємозв'язків, котрі суперечать іншій інформації, що стосується цієї справи, або відхиляється від показників, які очікуються.

Формулюючи аудиторський висновок, аудитор звичайно не досліджує всієї інформації, наявної в його розпорядженні, й не здійснює суцільної перевірки її, а визначає тільки основні елементи, які в цілому характеризують стан суб'єкта підприємницької діяльності.

Дослідження законодавчо-нормативних вимог в аудиті дозволило виявити ряд проблемних питань, які потребують нового підходу до їх теоретичного, правового і методологічного вирішення. Нормативно – правове та методологічне забезпечення аудиторських доказів свідчать про те, що вони утворюють обов'язкову систему вимог, але мають велику кількість суперечливих і навіть взаємовиключних норм і багато теоретичних помилок. Отже, аудиторські докази збирають для підтвердження логічної тези про достовірність (реальність) даних фінансової звітності та обліку. Для отримання цих доказів можна використовувати різні прийоми аудиторського контролю.

Належну увагу аудитор повинен приділяти перевірці правильності підрахунків в облікових реєстрах і переносу їхніх підсумкових даних у реєстр синтетичного обліку – Головну книгу, тому що на основі наявної в ній інформації складається фінансова звітність.

Отримані у процесі аудиту докази систематизуються і на їхній основі відповідно до затверджених розділів програми розробляються пропозиції, спрямовані на усунення виявлених відхилень. Аудитор установлює терміни і порядок внесення виправлень у дані бухгалтерського обліку і звітності. Переконавшись у виконанні його пропозицій, аудитор складає звіт про результати аудиторської перевірки і висновок про правильність ведення.

Тож можна сказати, що значення аудиторських доказів в роботі аудитора відіграє важливу роль.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-ХІІ від 22.04.1993 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (частина 1-3) / Ред. колегія: Бондар М.І., Гаєвська Н.І., Галасюк В.В., Дабіжна В.В. та ін. / К. – Міжнародна федерація бухгалтерів. – Аудиторська Палата України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>
3. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: Вид. 2-ге, перероблене та доповнене. – Львів: Оріяна - Нова, 2004. – 292 с.
4. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402 с.
5. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.

Ponomarova N. A.,
PhD, Associate Professor
Gritsayuk M.V.
Student

Khmelnytsky national university, Ukraine

DISCLOSURES ON RELATED PARTIES OF THE ENTITY AND THE AUDIT OF IDENTIFIED TRANSACTIONS WITH THEM AS A FACTOR OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL REPORTING

Пономарьова Н. А.
К.е.н., доцент
Грицаюк М. В.
Студент

Хмельницький національний університет, Україна

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОВ'ЯЗАНИХ ОСБІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА АУДИТ ІДЕНТИФІКОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ З НИМИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЗОРОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

The article explored the concept of " related parties ", the characteristics and problems of disclosure of the information in financial reporting. It also determined audit procedures of the identified related party operations and identified deficiencies in the remedies available and procedures ensuring the publicity of information about related parties and transparency of financial reporting. Recommendations on their elimination and correction were provided.

Keywords : *related parties, auditing, financial reporting, ultimate beneficiary.*

В статті досліджено зміст поняття «пов'язані особи», особливості та проблеми розкриття інформації про них у фінансовій звітності, визначено процедури аудиту ідентифікованих операцій з пов'язаними сторонами. Виявлено недоліки в правових засобах і процедурах забезпечення публічності інформації про пов'язані особи та прозорості фінансової звітності, надано рекомендації щодо їх усунення та виправлення.

Ключові слова : *пов'язані сторони, аудит, фінансова звітність, кінцевий бенефіціар*

На сьогодні Україна, в результаті все глибшої інтеграції в світову економіку, не може залишатися осторонь загальносвітових тенденцій боротьби з відтоком ресурсів. Даний напрямок протистояння дістав назву в країнах пострадянського простору «антиофшоризація» або «деофшоризація». Яскравим прикладом активної участі в даному напрямі є прийняття в жовтні Верховною Радою Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» від 14.10.2014 № 1701-VII.

Внаслідок прийняття закону № 1701 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» у представників бізнесу виникло багато запитань, оскільки на території України майже відсутній великий чи середній бізнес, власниками якого були б пересічні громадяни. Замість них у реєстрах юридичних осіб значаться іноземні фірми, інформація про реальних власників яких, залишається конфіденційною.

Таким чином, згідно прийнятого Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» №1701, введено наступні поняття «кінцевий вигодоодержувач юридичної особи» – це фізична особа, яка незалежно від формального володіння має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або господарську діяльність юридичної особи безпосередньо або через інших осіб, що здійснюється, зокрема, шляхом реалізації права володіння або користування всіма активами чи їх значною часткою, права вирішального впливу на формування складу, результати голосування, а також вчинення правочинів, які надають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління, або яка має

можливість здійснювати вплив шляхом прямого або опосередкованого (через іншу фізичну чи юридичну особу) володіння однією особою самостійно або спільно з пов'язаними фізичними та/або юридичними особами часткою в юридичній особі у розмірі 25 чи більше відсотків статутного капіталу або прав голосу в юридичній особі. При цьому фізичною особою - кінцевим вигодоодержувачем юридичної особи не може бути особа, яка є агентом, номінальним утримувачем (номінальним власником) або є тільки посередником щодо такого права[1].

Даним законом було передбачено необхідність юридичним особам, зареєстрованим до 25.11.2014 р., подати до 25.09.2015 державному реєстратору відомості про свого кінцевого бенефіціарного власника (бенефіціарних власників), зокрема про кінцевого бенефіціарного власника (бенефіціарних власників) їх засновника, якщо засновник — юридична особа. При чому повідомляти слід було не тільки про бенефіціарних власників, а й про їх відсутність [1].

В результаті здійснених змін у законодавстві важливим питанням, яке цікавить платників податків, що зіткнулися з необхідністю підготувати документацію, є питання розкриття інформації у звітності.

Згідно зі ст. 64.1 Господарського кодексу України, підприємства, крім державних та комунальних підприємств, зобов'язані встановлювати свого кінцевого вигодоодержувача, регулярно оновлювати і зберігати інформацію про нього та надавати її державному реєстратору у випадках та в обсязі, передбачених законом [2].

Визначення кінцевого бенефіціарного власника знаходиться також і у п.20 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14.10.2014р. №1702-VII відповідно до якого це - фізична особа, яка :

1. має можливість здійснювати вирішальний вплив на управління або господарську діяльність юридичної особи безпосередньо або через інших осіб;

2. має можливість здійснювати вплив шляхом прямого або опосередкованого (через іншу фізичну чи юридичну особу) володіння однією особою самостійно або спільно з пов'язаними фізичними та/або юридичними особами часткою в юридичній особі у розмірі 25 чи більше відсотків статутного капіталу або прав голосу в юридичній особі [3].

Таким чином, за умови, якщо жоден із акціонерів підприємства не є власником 25 і більше відсотків акцій його статутного капіталу, ще не є ознакою відсутності бенефіціарного власника, оскільки можливо мають місце пов'язані сторони (особи, що мають у спільному володінні 25 і більше відсотками статутного капіталу підприємства).

Згідно з п.14 ч.1 ст.159 Податкового кодексу України пов'язані особи - юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють, з урахуванням таких критеріїв:

а) для юридичних осіб:

—одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

—одна і та сама юридична або фізична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами у кожній такій юридичній особі у розмірі 20 і більше відсотків;

—одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) одноособових виконавчих органів кожної такої юридичної особи;

—одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради кожної такої юридичної особи;

—принаймні 50 відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради кожної такої юридичної особи складають одні і ті самі фізичні особи;

–одноособові виконавчі органи таких юридичних осіб призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу);

–юридична особа має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;

–сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від однієї юридичної особи та/або кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших юридичних осіб, гарантованих однією юридичною особою, стосовно іншої юридичної особи перевищує суму власного капіталу більше ніж у 3,5 раза (для фінансових установ та компаній, що провадять виключно лізингову діяльність, - більше ніж у 10 разів).

б) для фізичної особи та юридичної особи:

– фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

– фізична особа має право призначати (обирати) одноособовий виконавчий орган такої юридичної особи або призначати (обирати) не менш як 50 відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;

– фізична особа здійснює повноваження одноособового виконавчого органу в такій юридичній особі;

– фізична особа має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;

– сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від фізичної особи, наданих юридичній особі, та/або будь-яких кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших фізичних осіб, наданих юридичній особі, які надаються під гарантії цієї фізичної особи, перевищують суму власного капіталу більше ніж у 3,5 раза (для фінансових установ та компаній, що провадять виключно лізингову діяльність, - більше ніж у 10 разів);

в) для фізичних осіб – чоловік (дружина), батьки (у тому числі усиновлювачі), діти (повнолітні/неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування[4].

Роз'яснення щодо необхідності розкриття інформації про зв'язані сторони у примітках до фінансової звітності було надано Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у Довідці щодо підготовки приміток до фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Окрім зазначених джерел методологічні засади формування інформації про операції пов'язаних сторін та її розкриття у фінансовій звітності наведено в МСБО 24 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін».

В примітках до фінансової звітності, складеної за МСФЗ слід звернути особливу увагу на розкриття інформації щодо: першого застосування МСФЗ (для першої фінансової звітності, складеної за МСФЗ); управління фінансовими ризиками, включаючи аналіз чутливості; визначення та розкриття справедливої вартості; знецінення активів; визнання та оцінки фінансових інвестицій; пов'язаних сторін, включаючи кінцевого бенефіціарного власника (контролера); подій після дати балансу. В свою чергу, у статті приміток до річної фінансової звітності «Розкриття операцій з пов'язаними сторонами» передбачено розкривати таку інформацію:

– перелік основних пов'язаних сторін по відношенню до підприємства із зазначенням виду діяльності та країни пов'язаних осіб;

– найменування материнської організації; найменування сторони, яка володіє кінцевим контролем, якщо вона відмінна від материнської організації; у випадку, коли ні материнська компанія, ні сторона, яка володіє кінцевим контролем, не публікує фінансову звітність для відкритого користування, - найменування наступної вищестоящої материнської організації, що публікує таку звітність [5];

- операції з пов'язаними сторонами, за звітний рік (придбання або продаж товарів (готових або напівфабрикатів), придбання або продаж нерухомості та інших активів, надання або отримання послуг, оренда, передача досліджень та розробок, передача за ліцензійними угодами, передача за фінансовими угодами (зокрема, позики та внески власного капіталу в грошовій або в натуральній формі), надання гарантій або застави, зобов'язання зробити щось за умови настання чи ненастання у майбутньому певної події, в тому числі контрактів з виконанням у майбутньому (визнаних або невизнаних), погашення зобов'язань від імені суб'єкта господарювання або суб'єктом господарювання від імені такої зв'язаної сторони [5];
- витрати, визнані протягом періоду щодо безнадійних або сумнівних боргів пов'язаних сторін у звітному році;
- умови здійснення операцій з пов'язаними сторонами .

З метою проведення аудиту пов'язаних сторін, варто керуватись МСА 550 "Пов'язані сторони" [6]. Відповідно до МСА 550 на рис. 1 у схематичному вигляді розкрито поняття «пов'язана сторона».

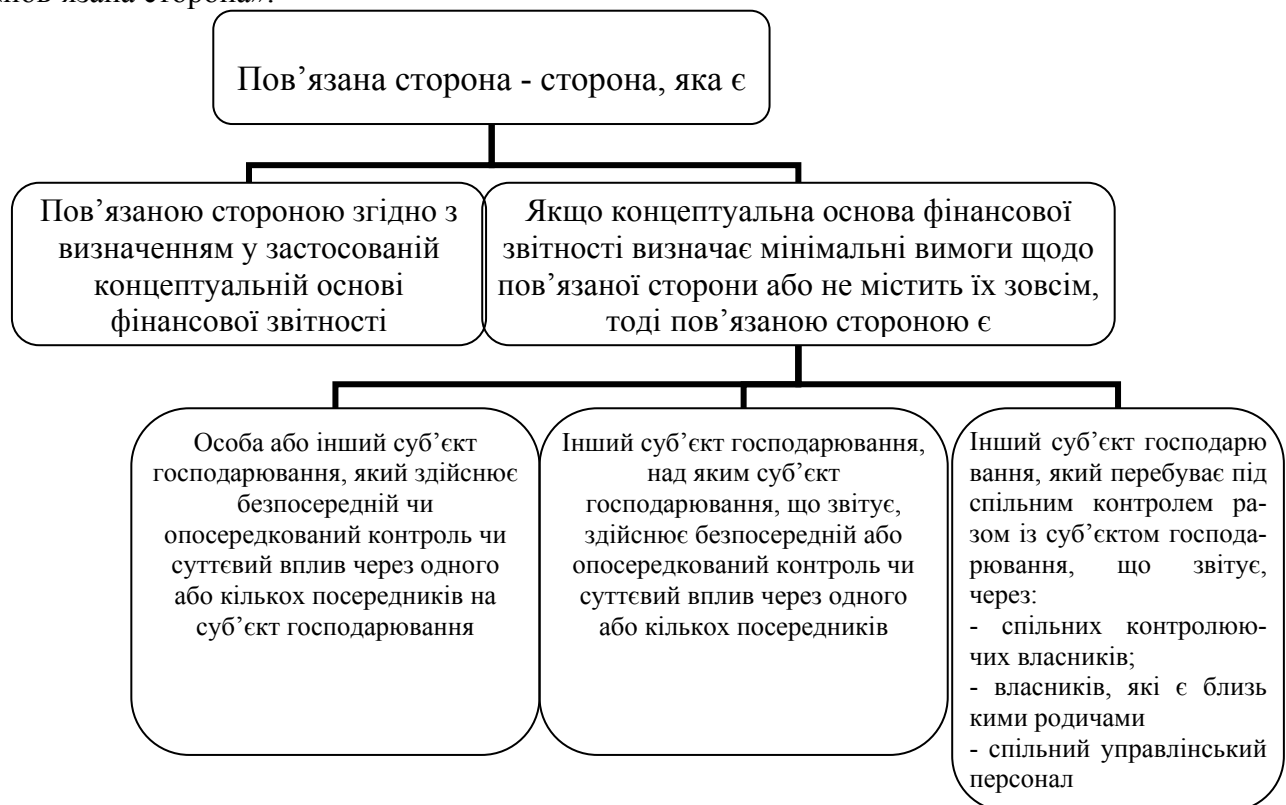


Рис. 1. Поняття «пов'язана сторона» за МСА 550

Мета аудиту пов'язаних сторін полягає в перевірці: існування пов'язаних сторін; наявності операцій з пов'язаними сторонами; розкриття інформації про пов'язані сторони у фінансовій звітності. Детальніше інформація представлена на рис. 2. Для виконання вищезазначених цілей аудиторі проводять відповідні процедури.

Процедури аудиту, що необхідно провести при аудиті пов'язаних сторін, наведено у табл. 1.

Для перевірки повноти інформації про пов'язані сторони, надану керівництвом суб'єкта господарювання, аудитору необхідно: вивчити робочі документи за попередній звітний період з метою визначення переліку всіх пов'язаних сторін; вивчити порядок визначення економічним суб'єктом пов'язаних сторін; виявити основних акціонерів; вивчити протоколи зборів акціонерів і ради директорів, а також інші передбачені законодавством записи (наприклад, реєстр обліку часток членів ради директорів у капіталі); запросити аудиторів (якщо такі були) про інші пов'язані сторони, виявлені ними.

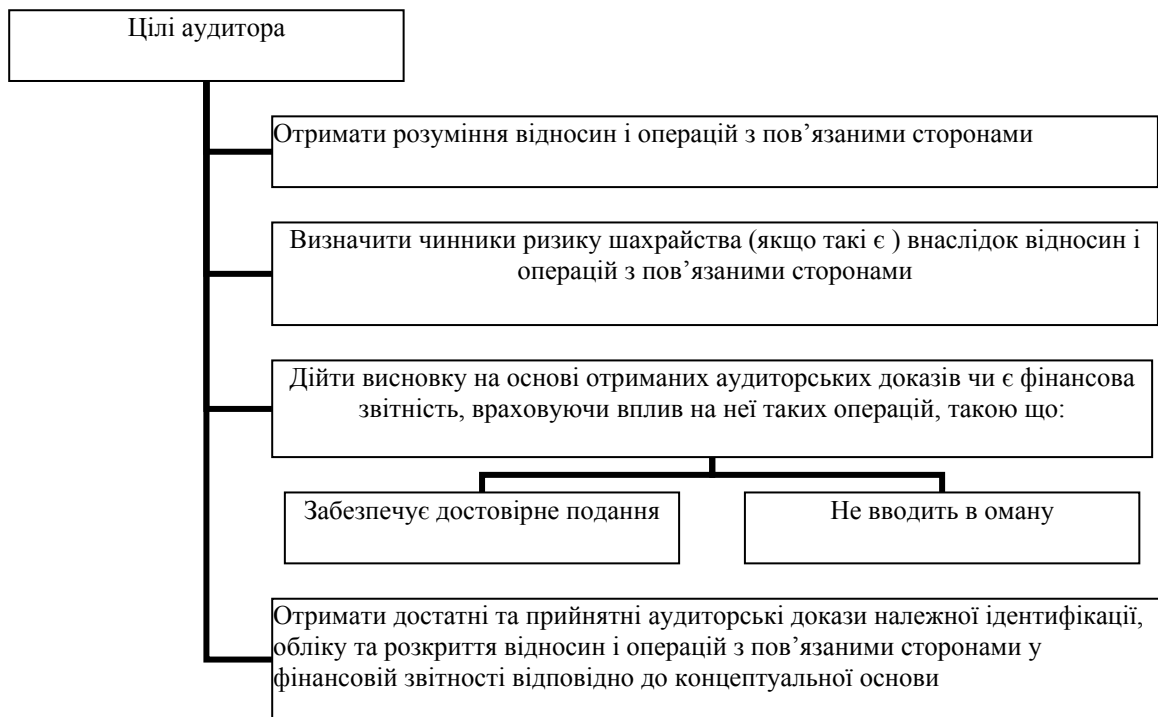


Рис. 2. Мета аудитора

Таблиця 1

Процедури аудиту при перевірці операцій з пов'язаними сторонами

Мета	Процедури
Оцінка ризиків	Відправлення запиту про операції з пов'язаними сторонами (які фокусуються на тому, чи є сторони, з якими суб'єкт господарювання здійснює господарські операції або спільно використовує значні ресурси, пов'язаними з ним)
Отримання розуміння середовища контролю	Отримання інформації щодо заходів внутрішнього контролю, а саме перегляд наявності внутрішнього кодексу етики, політик і процедур відкритого та своєчасного розкриття інтересів управлінського персоналу і тих, кого наділено найвищими повноваженнями, в операціях з пов'язаними сторонами, періодичності перевірок внутрішніми аудиторами тощо, моніторинг заходів внутрішнього контролю для ідентифікації операцій і домовленостей для їх санкціонування та схвалення)
Ідентифікація відносин і операцій, з пов'язаними сторонами, які не ідентифіковані управлінським персоналом	Перевірка банківських підтверджень, чи підтверджень зовнішніх юристів, декларацій суб'єкта господарювання, звіти внутрішніх аудиторів, значні контракти та угоди, які виходять за межі нормальної діяльності суб'єкта (наявність складних операцій з власним капіталом, зокрема реструктуризація суб'єктів господарювання або погашення, операції з офшорними суб'єктами господарювання, розташованими в юрисдикціях із слабким корпоративним законодавством, оренда приміщень суб'єктом господарювання без винагороди) господарювання, протоколів зборів акціонерів і засідань тих, кого наділено найвищими повноваженнями та інші документів, які аудитор вважає потрібним перевірити.
Дії у відповідь на оцінені ризики у зв'язку з відносинами і операціями з пов'язаними сторонами	Підтвердження або обговорення конкретних аспектів операцій з такими посередниками як банки, юридичні фірми, поручителі чи агенти, якщо це практично можливо і не заборонено законодавчими чи нормативними актами або естетичними нормами; підтвердження цілей, конкретних умов або сум операцій безпосередньо пов'язаними сторонами; ознайомлення якщо це можливо з фінансовою звітністю або іншою доречною інформацією пов'язаних сторін для отримання даних про облік операцій в облікових записках цих сторін.

З метою вивчення й перевірки інформації про операції із пов'язаними сторонами аудитори повинні:

- детально ознайомитись з всією інформацією про операції з пов'язаними сторонами, надану керівництвом суб'єкта господарювання в письмовій формі;
- періодично перераховувати ризик суттєвого викривлення та ризик шахрайства;
- на етапі вивчення систем бухгалтерського обліку й внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, а також при попередній оцінці ризику системи контролю, проаналізувати адекватність застосовуваних суб'єктом господарювання процедур контролю над обліком операцій із пов'язаними сторонами;
- на етапі проведення аудиторської перевірки звернути увагу на незвичайні операції, які можуть указувати на можливість існування пов'язаних сторін.

Таким чином, з метою виявлення операцій з пов'язаними сторонами аудиторам необхідно: провести детальні тести відносно операцій і сальдо рахунків; вивчити облікові записи на предмет виявлення значних сум і нетипових операцій або сальдо рахунків (особливо наприкінці звітного періоду); вивчити всі підтверджувальні документи по кредитах (у тому числі підтвердження банків); вивчити інвестиційні угоди.

Література:

1. Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine about A final determination vihodooderzhuvachiv entities and public figures" from 14.10.2014 № 1701-VII (hereinafter - the Law number 1701) in editorial Law of Ukraine of 21.05.2015 № 475-VIII
2. Commercial Code. Approved from 16.01.2003 № 436-IV.// Supreme Council UKRAINE. - 2004. - № 1.
3. Law of Ukraine "On Prevention and protidiyu legalization (vidmivannyu) of proceeds from crime way, terrorist financing and the financing of weapons of mass destruction" of 14.10.2014r. №1702-VI
4. Tax Code of Ukraine of 02.12.2010. №2755-VI (as amended)
5. International Accounting Standard 24 (IAS 24 Disclosure of information about related parties
6. International Standards for Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services 550 "Related parties" 2014 edition

Fabiianska V.Y.

Candidate of Economic Sciences

Vinnitsia National Agrarian University, Ukraine

EXTERNAL QUALITY AUDIT SERVICES IN UKRAINE

Фабіянська В.Ю.

к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ЗОВНІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

In the article the external quality audit services in Ukraine. The concept of quality in auditing. Disclosed organizational structure of external control that the Audit Chamber of Ukraine applies to all audit firms and auditors.

Key words: *quality audit services, quality control system*

В статті розглянутий зовнішній контроль якості аудиторських послуг в Україні. Досліджено поняття якості в аудиторській діяльності. Розкрита організаційна структура зовнішнього контролю, який Аудиторська палата України застосовує до всіх аудиторських фірм та аудиторів.

Ключові слова: *якість аудиторських послуг, система контролю якості*

Якість надання аудиторських послуг є одним із найголовніших об'єктів контролю аудиторської діяльності в Україні, що підтверджується необхідністю створення та подальшого існування системи контролю якості аудиторських послуг в кожного суб'єкта аудиторської діяльності. З однієї сторони, створення системи контролю якості аудиторських послуг є нормативною вимогою щодо діяльності аудиторської фірми, а з іншої – можливістю забезпечувати та постійно удосконалювати якість наданих послуг, тим самим досягаючи покращення ділової репутації і створення конкурентних переваг порівняно з іншими суб'єктами аудиторської діяльності.

Проблеми якості аудиту висвітлюють у своїх працях вітчизняні та зарубіжні учені: Р. Адамс, А. Аренс, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.М. Василюк, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, В.П. Коваленко, О.Г. Михайленко, Н.М. Проскуріна, О.Ю. Редько, Л.А. Сахно, Д.С. Сушко, О.Л. Шерстюк.

Метою статті є дослідження системи зовнішнього контролю з боку Аудиторської палати України за якістю аудиторських послуг, наданих суб'єктами аудиторської діяльності.

Вимоги до якості на міжнародному рівні визначені стандартами, тому числі ISO серії 9000 Міжнародної організації стандартів (International Organization for Standardization). Міжнародна організація зі стандартизації визначає якість (стандарт ІСО-8402), як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, що додають їм здатність задовольняти обумовлені чи очікувані потреби. Стандартом введені поняття "забезпечення якості", "керування якістю", "спіраль якості". Вимоги до якості на міжнародному рівні визначені стандартами ІСО серії 9000 [1].

Керуючись Положенням з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» затвердженого рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 №182/4, якісною визнається аудиторська послуга, яка надається фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, та задовольняє потреби користувачів [2].

М.М. Василюк вважає, що якість аудиту варто розглядати як сукупність процесів, що здійснюються аудиторами при проведенні перевірки або наданні послуг та забезпечують користувачів своєчасною, достовірною та повною інформацією, що міститься в аудиторському висновку. Крім цього, стандарти аудиторської діяльності є не тільки основним елементом системи внутрішнього контролю, але й об'єктом зовнішнього контролю якості [3].

Якість аудиторських послуг можна розглядати як їх здатність задовольняти потреби замовника та суспільства в отриманні достатнього рівня впевненості у фінансовій інформації, що виступає предметом аудиту [4].

Успіх контролю за якістю аудиторських послуг залежить від системності заходів і відкритості їх результатів у поєднанні з великою просвітницькою роботою професійних аудиторських організацій серед бізнес-кіл та урядових органів виконавчої влади [5].

Європейський парламент та Рада Європейського Союзу ухвалили Директиву 2006/43/ЄС «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності» від 17.05.2006 р. Відповідно до цього документу, у державах-членах ЄС до аудиторів і аудиторських фірм має застосовуватись система забезпечення якості, організована у такий спосіб, щоб вона була незалежною від аудиторів та аудиторських фірм, які контролюються.

Після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, процесу адаптації законодавства України про аудиторську діяльність до законодавства ЄС було приділено особливу увагу. Згідно Угоди про Асоціацію з ЄС (а саме: додатку ХХХV до глави 13 розділу V Угоди про Асоціацію з ЄС), положення глави 13 розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про Асоціацію, згідно якої Україна зобов'язується поступово наблизити своє законодавство до законодавства ЄС, зокрема, вимог Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності», зі змінами, внесеними Директивою 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради (далі – Директива № 2006/43/ЄС (зі змінами)), мають бути впроваджені протягом трьох років з дати набрання чинності цієї Угоди. Згідно Угоди, положення розділу V застосовуються з 01.11.2014 р., а отже норми Директиви 2006/43/ЄС (зі змінами) мають бути впроваджені до 01.11.2017 р. [6].

Отже, українські аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи - підприємці, мають розробити та впровадити в свою практику систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у

тому, що сама аудиторська фірма і аудитор та їх персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, Кодексу етики професійних бухгалтерів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються аудиторською фірмою і аудитором, відповідають умовам завдання.

Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» затвердженого рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 №182/4 (далі – ПНПКЯ 1) визначає таку систему контролю якості аудиторської фірми, яка має включати політику та процедури контролю якості. Політика контролю якості – це формалізована сукупність принципів, методів і правил, застосовуваних фірмою при здійсненні контролю якості аудиторських послуг. Процедури контролю якості – це заходи та дії, які здійснює фірма для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості фірми ПНПКЯ 1 [2].

Відповідно до Міжнародного стандарту контролю якості 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» (далі – МСКЯ 1) система контролю якості аудиторських послуг має складатися з таких елементів [7]:

- відповідальність керівництва за якість на фірмі;
- відповідні етичні вимоги;
- прийняття та продовження стосунків з клієнтами і конкретних завдань;
- людські ресурси;
- виконання завдання;
- моніторинг.

Важливою функцією регулювання та нагляду над суб'єктами аудиторської діяльності є здійснення зовнішнього контролю. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність», на Аудиторську палату України (далі – АПУ) покладено повноваження щодо здійснення контролю за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог цього Закону, професійних стандартів, норм професійної етики аудиторів, здійснення заходів із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організації контролю якості аудиторських послуг; регулювання взаємовідносин між аудиторами (аудиторськими фірмами) в процесі провадження аудиторської діяльності та в разі потреби застосування до них стягнень [8].

Відповідно до Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг, затвердженого рішенням АПУ від 30.10.2014 р. № 302/9 [9], з метою приведення системи контролю якості до міжнародних вимог, до системи контролю якості аудиторських послуг включені:

- визнані АПУ громадські об'єднання та професійні організації, які можуть набувати статусу уповноважених з контролю якості організацій.
- участь у зовнішніх перевірках беруть уповноважені контролери, які зобов'язані попередньо скласти іспит з питань проведення зовнішніх перевірок систем контролю якості аудиторських послуг. З 2015 року АПУ веде реєстр уповноважених контролерів, які успішно склали іспит з питань проведення зовнішніх перевірок та мають право проводити перевірки систем контролю якості суб'єктів аудиторської діяльності.

Отже, для виконання своїх повноважень і дотримання інших норм Закону України «Про аудиторську діяльність» АПУ застосовує до всіх аудиторських фірм та аудиторів систему забезпечення якості аудиторських послуг, яка має наступну організаційну структуру:

1. Аудиторська палата України.
2. Комісія АПУ з контролю якості та професійної етики.
3. Комітет з контролю якості аудиторських послуг.

4. Уповноважені контролери.
5. Уповноважені з контролю якості організації.
6. Дисциплінарна комісія.
7. Незалежний консультант.

З метою дотримання вимог Директиви 2006/43/ЄС (зі змінами), АПУ запроваджена обов'язкова зовнішня перевірка системи контролю якості аудиторських послуг (один раз на шість років) усіх суб'єктів господарювання, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

Упродовж 2015 року (починаючи з червня місяця 2015 року) АПУ перевірено 56 суб'єктів аудиторської діяльності з 184 суб'єктів, включених до Плану зовнішніх перевірок системи контролю якості на 2015 рік, затвердженого рішенням АПУ від 27.11.2014 р. № 303/5 (зі змінами). За результатами проведення перевірок суб'єктів аудиторської діяльності АПУ відповідно до вимог Положення про зовнішні перевірки приймає щодо аудиторської фірми одне з таких рішень: «визнати такими, що пройшли перевірку системи контролю якості аудиторських послуг», «визнати такими, що не пройшли перевірку системи контролю якості аудиторських послуг», «визнати такими, що не пройшли повторну перевірку на предмет усунення недоліків системи контролю якості аудиторських послуг» [6].

Отже, як свідчать дослідження, в Україні вже здійснені значні кроки щодо адаптації законодавства України про аудиторську діяльність до законодавства ЄС. Однак, наявний в Україні рівень організації системи забезпечення якості аудиторських послуг ще не є в достатній мірі ефективний, тому процес регулювання та нагляду над суб'єктами аудиторської діяльності потребує вдосконалення. Це пов'язано, в першу чергу із процесами міжнародної інтеграції, входження України до єдиного світового економічного простору, що вимагає розробки нових шляхів реформування аудиту, підвищення якісного рівня аудиторських послуг, що є основою довіри до інформації, наданої аудитором та підгрунтям для підтримання високого престижу аудиторської професії.

Література:

1. Системы качества и международные стандарты ИСО серии 9000/ Калита П.Я. – К.: Украинская ассоциация качества, 1996. – 181 с.
2. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» затв. рішенням АПУ від 27.09.2007 №182/4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti>
3. Василюк М.М. Умови забезпечення та чинники впливу на якість аудиторських послуг / М. М. Василюк // Інноваційна економіка. - 2015. - № 1. - С. 212-215. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_1_41
4. Проскуріна Н.М. Якість аудиторських послуг в Україні: реалії та перспективи / Н.М. Проскуріна, В.П. Коваленко // Економічний часопис-XXI. – 2010. - № 9-10. – С. 53-57.
5. Фабіянська В.Ю. Контроль якості аудиторських послуг в Україні / В.Ю. Фабіянська, А.О. Столяр // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. Том 2. – 2012. - № 4 (70). – С. 197-201.
6. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/zvit-do-kmu>
7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2014 р. частина 1 / Пер. з англ. – К.: Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2015, - 985 с.
8. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 року № 125-ХІІ, із наступними змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
9. Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг затв. рішенням Аудиторської палати України від 30.10.2014 № 302/9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti>

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Abramova O.S.,

Ph.D. in Economics, Associate Professor

Keiler Y.Y.

student

Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI "Banking University", Ukraine

THE FORMATION OF THE LOCAL BUDGETS REVENUE BASE FROM LOCAL TAXES AND FEES: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

Абрамова О.С.

кандидат економічних наук, доцент

Кейлер Є.Є.

студент

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА РАХУНОК МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Taxes are always in a center of the revenue system of state and local budgets. Taxes reflect the economic relations between the state and taxpayers in the process of accumulation and redistribution of financial resources at the disposal of the state. That's why the issue of the process of effectively tax system reforming in Ukraine is so important, particularly in a part of local taxation, because interests of the state and local communities are crossed in this area.

Keywords: taxation, taxes, local taxes, tax law.

Податки завжди посідають головне місце в системі доходів як загальнодержавного, так і місцевих бюджетів. Податки відображають економічні відносини між державою та платниками у процесі акумулювання та перерозподілу грошових ресурсів, що надходять у розпорядження держави. Тому актуальним питанням залишається процес ефективного реформування податкової системи України, зокрема у частині місцевого оподаткування, оскільки саме тут перетинаються інтереси держави та місцевих громад.

Ключові слова: податкова система, податки, місцеві податки, Податковий кодекс.

Наразі в Україні триває складний процес реформування податкової системи, тому продовжуються зміни нормативної бази, ставок та бази оподаткування, що у свою чергу ускладнює ведення бізнесу в країні та контролю за ним. Але має місце певна позитивна тенденція; у світовому рейтингу «Doing Business» за останні роки Україна посідала наступні місця: 2010 р. – 147-ме місце; 2011 р. – 145; 2012 р. – 152; 2013 р. – 137; 2014 р. – 112; 2015 р. – 96; 2016 р. – 81. У тому ж рейтингу за субіндексом «Сплата податків» Україна мала наступні показники: 2011 р. – 181-ше місце; 2012 р. – 183; 2013 р. – 165 місце; 2014 р. – 157 місце; 2015 р. – 87 місце [1]. Відповідно до рейтингу «Doing Business 2016» у частині оподаткування Україна зайняла 83 місце, що свідчить про необхідність подальшого ефективного реформування податкової системи країни.

Податки завжди посідають головне місце в системі доходів, як загальнодержавного, так і місцевих бюджетів. Податки відображають економічні відносини між державою та платниками у процесі акумулювання та перерозподілу грошових ресурсів, що надходять у розпорядження держави. Важливу увагу потрібно приділити саме місцевому оподаткуванню, оскільки саме тут перетинаються інтереси держави та місцевих громад.

Місцеві податки та збори, на відміну від постсоціалістичних держав, займають велику частину в загальних грошових надходжень органів місцевої влади країн з розвиненою економікою. Такими країнами є Канада та США, а з європейських – можна назвати Францію. В Сполучених штатах місцеві податки та збори складають близько 66% доходів органів місцевої влади, у Канаді – 61%, у Франції – 67%, у Німеччині – 46%, у Великобританії – 37%.

Склад доходів місцевих бюджетів в Україні за останні п'ять років зазнала суттєвих змін, насамперед у частині податкових надходжень через збільшення таких видів податків,

як податок на доходи фізичних осіб, місцевих податків і зборів, а також введення акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів

Вид податкових надходжень	По роках, млн. грн. (питома вага, %)				
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Податок на доходи фізичних осіб	61 066 (71,13)	64 586 (70,82)	62 557 (71,63)	54 921 (55,92)	68 428 (56,43)
Акцизний податок	1 243 (1,45)	1 359 (1,49)	159 (0,18)	7 685 (7,82)	9 534 (7,86)
Плата за користування надрами	1 751 (2,04)	1 205 (1,32)	1 421 (1,63)	1 019 (1,04)	1 004 (0,83)
Податок на прибуток підприємств	443 (0,52)	675 (0,74)	260 (0,30)	4 277 (4,35)	3 795 (3,13)
Місцеві податки і збори	5 457 (6,36)	7 314 (8,02)	8 056 (9,22)	27 041 (27,53)	33 520 (27,64)
Інші податкові надходження	15 892 (18,51)	16 052 (17,60)	14 881 (17,04)	3 276 (3,34)	4 988 (4,11)
Всього:	85 852 (100,00)	91 191 (100,00)	87 334 (100,00)	98 218 (100,00)	121 267 (100,00)

* розроблено авторами на підставі [2-4]

Це відповідно призвело до скорочення частки неподаткових надходжень в місцеві бюджети України. Надходження місцевих податків та зборів навпаки зросли в декілька разів з 4,1% у 2012 р. до 25,7% у 2016 р., але їх частина у формуванні доходів місцевих бюджетів протягом 2012-2016 рр. була недостатньою і свідчила про несамостійність місцевих бюджетів, але простежується позитивна динаміка до збільшення їх питомої ваги.

Після прийняття Податкового кодексу України 02.12.2010 р. [5] до місцевих податків і зборів стали належати: податок на майно; єдиний податок; збір за паркування транспортних засобів; туристичний збір.

Таким чином, відбулося зменшення кількості податків і зборів з п'ятнадцяти до чотирьох, адміністрування яких інколи перевищувало їх надходження і їх частина у доходах місцевих бюджетів була мізерною. З прийняттям Податкового кодексу відбулися наступні зміни у сфері місцевого оподаткування:

- зменшено число місцевих податків і зборів;
- прийнято новий податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- запроваджено туристичний збір, який насправді відновив сплату готельного збору (скасованого з 01 січня 2004 р.).

Також у подальшому процес реформування податкової системи України з 01.01.2015 р. змінив спрямованість загальнодержавного податку – рентної плати за землю – на місцевий, що призвело до значного збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

Щодо закордонного досвіду, то місцеві органи самоврядування в багатьох державах мають право самостійно встановлювати місцеві податки та збори. Така незалежність може проявлятися у різних формах, відповідно до державного устрою (федерального чи унітарного) та розподілу повноважень між центральним урядом і органами місцевої влади. Місцеві органи самоврядування можуть мати безмежні права у місцевому оподаткуванні, а також у виборі форм обкладання податками та їх розмірах.

Кількість місцевих податків і зборів у різних державах неоднакова. Наприклад, в Італії стягується понад 65 місцевих податків і зборів, у Бельгії – 90, у Німеччині – 50, у Франції – 40, у США – 5, в Японії – 3, у Великобританії – 1 [6]. Більша частина доходів надходить із кількох основних податків (податок на доходи фізичних осіб, податок на майно,

податок з продажу). Найбільш ефективним місцевим податком є податок на нерухоме майно. В різних країнах Європи цей податок займає різну частину у власних грошових надходженнях місцевих бюджетів. Наприклад, в таких державах, як Люксембург, Данія, Греція та Фінляндія, податок на нерухоме майно займає незначну частку надходжень до місцевого бюджету, менше 10% загального обсягу власних надходжень, а в таких країнах, як Іспанія, Польща, Бельгія та Словаччина, ця частка становить понад 50% загального обсягу власних надходжень, в Естонії, Великобританії та Ірландії – дорівнює майже 100%. Податок на нерухоме майно сплачується юридичними та фізичними особами відповідно до оціненої вартості об'єкта нерухомості, також враховуються корисна площа та місце розташування об'єкта нерухомості.

Отже, забезпечення ефективного виконання органами місцевої влади покладених на них функцій та підтримання високого рівня якості життя населення на високому рівні вимагає відповідно і високих податків. Аналіз зарубіжного досвіду показав, що в країнах, де органи місцевого самоврядування мають в розпорядженні власні податкові доходи, відзначається вищий рівень життя населення. Яскравим прикладом є такі країни, як Швеція, Данія, Швейцарія та Норвегія. Введення в дію Податкового кодексу позбавило систему місцевого оподаткування в Україні фіскально необґрунтованих податків. Проте залишаються невирішеними проблеми наповнення місцевих бюджетів власними фінансовими ресурсами. Тому для України є вкрай доцільним детальне вивчення та впровадження у практику досвіду інших держав, де органи місцевого самоврядування мають оптимальний рівень фіскальної автономії та зацікавленість у підвищенні рівня та якості життя громадян на підвладних територіях.

Література:

1. The World Bank Group: official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
2. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
3. Ціна держави: бюджет України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>
4. Звіти Державної казначейської служби України про виконання бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2010-III квартали 2013 років // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
5. Податковий кодекс України: закон України: [прийнято ВР 02.12.2010 р. № 2755-VI] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Бюджетна система України та зарубіжних країн. Навчальний посібник. К.: Знання - Прес, 2010. – С. 350–407.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Gagat-Matula A.,

Ph.D of Special Needs Education

Pedagogical University of Cracow Institute of Special Needs Education

Olga Smalej

Ph.D student of economics

Maria Curie-Skłodowska University (UMCS) in Lublin

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF MIGRATION OF FAMILIES WITH A DISABLED CHILD

The article raises the subject of families with a disabled child migration. The authors focus their attention on the social and economic aspects of this phenomenon. They presented the material situation of families with a disabled child, and also showed problems in social functioning. Migration parent with one hand is an opportunity to improve the situation. In some cases, the parent leaves in order to make among others for the rehabilitation of the child. On the other hand, it may be simply a "refuge" in the work of the problems associated with raising a child with a disability and rehabilitation.

Key words: migration, disabled child, socio-economic situation

Artykuł porusza tematykę rodzin migracyjnych z dzieckiem niepełnosprawnym. Autorki skupiły uwagę na aspektach społecznych oraz ekonomicznych opisywanego zjawiska. Przedstawiły sytuację materialną rodzin wychowujących dziecko niepełnosprawne, a także ukazały problemy w funkcjonowaniu społecznym. Migracja w tym przypadku z jednej strony jest szansą na poprawę sytuacji finansowej rodziny, która ponosi wysokie koszty związane z rehabilitacją, a z drugiej może być formą ucieczki od problemów związanych z wychowaniem dziecka niepełnosprawnego.

Słowa kluczowe: migracje, dziecko niepełnosprawne, społeczno-ekonomiczna sytuacja

Wstęp

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2011 roku na 13568,0 tys. gospodarstw domowych w Polsce 3789,4 tys. były to gospodarstwa z osobami niepełnosprawnymi [1, p.51]. Z czego 23% to gospodarstwa domowe składające się z osób młodych (0-29 lat) i osób w średnim wieku (30-59 lat), zatem są to gospodarstwa rodziców i dzieci. Można przypuszczać, że są to rodziny, w których często wychowywane są niepełnosprawne dzieci [1, p.58]. Źródłem utrzymania dla gospodarstw domowych z osobami niepełnosprawnymi najczęściej – 61,2% są niezarobkowe źródła utrzymania, natomiast dla 38,7% głównym źródłem pozyskiwania środków do życia jest praca [1, p.68]. Niepełnosprawność oddziałuje nie tylko na funkcjonowanie osoby nią dotkniętej, ale również na życie osób z jej otoczenia, a w szczególności na członków rodziny. Osoby opiekujące się dzieckiem niepełnosprawnym są wyjątkowo narażone na pozostawanie poza rynkiem pracy, co grozi wykluczeniem lub marginalizacją. Opracowania naukowe dotyczące aktywności zawodowej rodziców dziecka niepełnosprawnego są nieliczne i przede wszystkim skupione na matkach takich dzieci. Sytuacja matek w opisywanych rodzinach jest szczególnie trudna, ponieważ często muszą one niemal nieustannie przebywać z dzieckiem, co uniemożliwia im wykonywanie pracy zarobkowej [2, p. 34]. Ponadto kobieta, która długotrwale pozostaje poza rynkiem pracy i nie podnosi swoich kwalifikacji ma coraz mniejsze szanse na jej znalezienie przez narastającą dezaktualizację wiedzy i kompetencji zawodowych. Ma to szczególne znaczenia współcześnie, gdy następuje wzrost elastyczności rynku pracy. Przed pracownikami stawiane jest wymaganie ustawicznego podnoszenia kwalifikacji. Praca przestała być stabilna, podejmowana raz na całe życie. Obserwuje się sporą rotację osób i stanowisk na rynku.

Spoleczne i ekonomiczne konsekwencje braku zatrudnienia. Długotrwale pozostawanie poza rynkiem pracy rodzi negatywne konsekwencje dla jednostki np. w postaci ograniczenia rozwoju osobistego, czy kontaktów społecznych, jak i dla systemu ekonomicznego – pozostawanie na utrzymaniu opieki społecznej, brak produktywności. Wszystkie te czynniki mogą prowadzić do wykluczenia społecznego, z którym niejednokrotnie borykają się rodziny wychowujące dziecko niepełnosprawne [2, p.35].

Według badaczy tego zjawiska w Polsce system wsparcia dla rodzin z dzieckiem niepełnosprawnym jest wysoce niezadowolający. Rodziny takie najczęściej muszą bazować na zasobach własnych lub bliskiego otoczenia. Oferowane przez państwo wsparcie finansowe jedynie w niewielkim stopniu zaspokaja potrzeby rodzin. Zła sytuacja ekonomiczna rodzi potrzebę zmiany w związku z tym jednostki poszukują dodatkowych źródeł finansowych.

W Polsce system świadczeń przewiduje dla rodzin z osobą niepełnosprawną zasiłek pielęgnacyjny mający pokryć część kosztów opieki i pomocy dla osoby niepełnosprawnej w wysokości 153 zł miesięcznie [2, p. 137]. Opiekunom osób niepełnosprawnych, którzy nie podejmują lub rezygnują z zatrudnienia, obecnie (grudzień 2015 r.) przysługuje również świadczenie pielęgnacyjne, które wynosi 1200 zł netto miesięcznie, co daje 1638 zł brutto (wraz ze składkami). Opłacanie składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne przez państwo zapewnia opiekunowi uzyskanie w przyszłości emerytury. Przewiduje się, że świadczenie pielęgnacyjne od stycznia 2016 roku ma wzrosnąć do kwoty 1300 zł miesięcznie i tym samym osiągnąć równowartość najniższego wynagrodzenia krajowego [3, p. 1]. Ponadto, jeżeli łączny dochód rodziny osoby wymagającej opieki nie przekracza 764 zł netto na osobę może ubiegać się ona o specjalny zasiłek opiekuńczy w wysokości 710 zł brutto, czyli 520 zł netto [3, p.2]. Dodatkowo w przypadku wygaśnięcia decyzji o przyznaniu świadczenia pielęgnacyjnego przysługuje zasiłek dla opiekunów wynoszący 520 zł netto [3, p. 2]. Rodzinie opiekującej się dzieckiem niepełnosprawnym, w której dochód miesięczny na członka rodziny netto nie przekracza 764 zł przysługuje zasiłek rodzinny, który wynosi 89,00 zł na dziecko w wieku do ukończenia 5 roku życia, 118,00 zł na dziecko między 5 a 18 rokiem życia oraz 129,00 zł na dziecko między 18 a 24 rokiem życia [3, p. 3]. Osobom, którym przysługuje zasiłek rodzinny w wyjątkowych sytuacjach zapewniane są także dodatki do zasiłku rodzinnego w tym dodatek z tytułu kształcenia i rehabilitacji dziecka niepełnosprawnego w wysokości 80 zł lub 100 zł w zależności od wieku dziecka [4, p.1]. Uzyskać można także dofinansowanie na sprzęt rehabilitacyjny, turnusy rehabilitacyjne, czy likwidację barier komunikacyjnych, architektonicznych i technicznych [2, p. 137].

Jednak wysokość tych świadczeń często nie zaspokaja podstawowych potrzeb osoby niepełnosprawnej, które wymagają dodatkowych wizyt lekarskich, leków oraz rehabilitacji. Ponadto przekroczenie określonych kwot nawet o niewielką sumę odbiera rodzinom możliwość pobierania niektórych świadczeń.

Należy zauważyć, że opiekunowie dzieci niepełnosprawnych często są osobami bezrobotnymi lub biernymi zawodowo. Z badania na próbie 359 osób opiekujących się dziećmi niepełnosprawnymi w województwie lubelskim wynika, że niemal 35% z nich pozostaje bezrobotnymi lub biernymi zawodowo [2, p. 100]. Ponad połowa matek badanych dzieci była bezrobotna, jedynie 13% było zatrudnionych w pełnym wymiarze godzin przy 17% bezrobotnych ojców [2, p. 158]. Porównując dochody osób pracujących na rynku oraz gospodarstw domowych z dziećmi niepełnosprawnymi w województwie lubelskim okazuje się, że średni dochód przebadanych gospodarstw (2199,56 zł) jest niemal równy średniemu dochodowi jednego pracującego mieszkańca kraju (2196,80 zł w listopadzie 2010 roku) [2, p. 128-129]. Wynika z tego, że dochód na osobę w gospodarstwach domowych z dzieckiem niepełnosprawnym, które najczęściej utrzymują się z pomocy społecznej w województwie lubelskim był ponad dwukrotnie mniejszy, niż w populacji ogólnopolskiej. Ogromną część dochodu rodzin z dzieckiem niepełnosprawnym pochłaniają koszty specjalistycznej opieki [2, p. 129]. Rodzina ponosi dodatkowe koszty związane z niepełnosprawnością dziecka, co skutkuje koniecznością zmiany struktury wydatków. Trudna sytuacja zmusza rodziny do ograniczenia wydatków na wiele kategorii dóbr i usług między innymi odzież, artykuły spożywcze, usługi rekreacyjne, wypoczynek, kultura. Niskie dochody i w konsekwencji niezaspokojenie niektórych potrzeb mogą prowadzić do napięć i konfliktów oraz zmiany dotychczasowego standardu i stylu życia rodziny [2, p. 129]. Jak wspomniano wychowanie dziecka niepełnosprawnego wiąże się z ponoszeniem wysokich kosztów związanych z leczeniem, rehabilitacją, adaptacją mieszkania, zakupem sprzętu specjalistycznego, transportem do placówek edukacji i rehabilitacji, porad u prywatnych specjalistów [5, p. 33-34]

Trudną sytuację materialną rodzin potwierdzają także wyniki badań, które wskazują, iż 50% rodzin z mózgowym porażeniem dziecięcym twierdzi, że powodzi im się źle i są w ciężkiej sytuacji finansowej [6, p. 43]. Inne eksploracje także obrazują problemy socjalne rodzin. Matki deklarują znacznie większą potrzebę wsparcia ekonomicznego i społecznego (7, p. 431).

W warunkach funkcjonowania z dzieckiem niepełnosprawnym dla rodziny niezwykle ważne są także warunki mieszkaniowe. Bardzo często rodzaj niepełnosprawności dziecka determinuje urządzenie mieszkania – wyposażenie go w specjalistyczne sprzęty, różnego rodzaju elementy ułatwiające mu funkcjonowanie. Ważne jest, to czy mieszkanie znajduje się w bloku (jeśli tak, to, na którym piętrze), czy domu jednorodzinnym, jaką ma powierzchnię, jakie warunki. Odpowiednie lokum może w dużym stopniu ułatwić życie rodziny i samego dziecka [13, p. 1]. Miejsce zamieszkania różnicuje sytuację ekonomiczną rodziny. Na wsi częściej niż w mieście zarówno matka jak i ojciec nie posiadają stałej pracy. Sytuacja rodzin z dzieckiem z m. p. dz. jest bardzo trudna, znaczny odsetek żyje poniżej minimum socjalnego. Na wsi rodziny wykazują się większą zaradnością niż w mieście, posiadają lepsze warunki mieszkaniowe, choć gorzej wyposażone [8, p. 123-124].

Dodatkowo nadmiar obowiązków i stres związany z wychowaniem dziecka niepełnosprawnego może zakłócać relacje w małżeństwie [9, p.140-148]. Badania wskazują, iż w rodzinach, w których wychowuje się dziecko niepełnosprawne zazwyczaj dochodzi do „ucieczki” ojca w alkohol lub w pracę zawodową. Brak współpracy, pomocy i wsparcia ze strony męża przy jednoczesnym obciążeniu żony nadmiarem obowiązków prowadzić może do rozluźnienia lub wręcz rozpadu więzi uczuciowej między małżonkami. A przecież więź małżeńska jest pierwotna i ma dla rodziny znaczenie podstawowe. Trwałość więzi małżeńskiej decyduje, bowiem o tym, jak kształtują się stosunki pomiędzy rodzicami i dziećmi oraz stosunki wzajemne pomiędzy rodzeństwem [10, p. 20].

Zmiany zachodzą również w stosunkach z dalszą rodziną i przyjaciółmi. Małżonkowie rzadziej korzystają z ich pomocy i często czują się społecznie napiętnowani [9, p. 140-148]. Inne badania wskazują, że nie zawsze ma miejsce taka sytuacja, nierzadko zdarzają się okoliczności, w których rodzice spotykają się z pomocą, życzliwością i wsparciem udzielanym przez rodzinę i otoczenie społeczne [11, p. 87]. Największą siecią wsparcia dysponują matki, a najmniejszą ojcowie. Otrzymują je najczęściej od rodziny, przyjaciół, kolegów, sąsiadów, najrzadziej od specjalistów i duchowieństwo. Wysoko oceniają pomoc specjalistów, ale mają problem z dostępem do nich [12, p.108].

Z racji trudnej sytuacji społecznej, finansowej oraz bytowej przy bardzo dużych wydatkach rodzice (częściej ojcowie) poszukują dodatkowych źródeł dochodów, nawet kosztem częstszej nieobecności w domu [13, p. 1]

Migracja zarobkowa szansa i zagrożenie

Szansą na poprawę sytuacji finansowej może być migracja zagraniczna. W niektórych przypadkach rodzic wyjeżdża po to, by zarobić między innymi na rehabilitację dziecka. Z drugiej strony może być to po prostu „ucieczka” w pracę przed problemami związanymi z wychowaniem i rehabilitacją niepełnosprawnego dziecka [14, p. 963].

Jak dowodzą analizy po akcesji Polski w struktury Unii Europejskiej migracje Polaków stały się procesem o charakterze masowym, który dotknął już niemal 7% społeczeństwa. Migracje zatem oddziałują na ogromną część życia społeczno-ekonomicznego kraju [15, p. 152]. O migracji zagranicznej, mówimy wówczas gdy osoba opuszcza terytorium własnego kraju z przyczyn innych niż wypoczynkowych i turystycznych. Migrację określa jako zagraniczną mobilność ekonomiczną [16, p. 32].

Należy przy tym zaznaczyć, że zgodnie z zaleceniami ONZ, pobyt poza pierwotnym miejscem zamieszkania powinien trwać nieprzerwanie przez pewien określony czas, by mógł być zaliczony do migracji (wewnętrznych lub zagranicznych z wyłączeniem dojazdów do pracy) - przy czym jako minimum przyjmuje się najczęściej okres 2-3 miesięcy. Zakłada się, że krótsze wyjazdy

nie wiążą się z podejmowaniem pracy i są związane z ruchem turystycznym, podróżami służbowymi itd. [17, p. 2].

Emigracja jest strategią ekonomiczną stosowaną przez dużą liczbę polskich rodzin. Migracja zarobkowa i możliwość zarobienia sporej sumy pieniędzy stanowią kuszącą perspektywę dla rodzin z osobą niepełnosprawną zwłaszcza w obliczu wymogów związanych z finansowaniem leczenia czy rehabilitacji. Z badania ankietowego przeprowadzonego przez P. Cymanową wynika, że do najważniejszych powodów migracji Polaków zaliczyć można przede wszystkim motywacje o charakterze ekonomicznym. Respondenci najczęściej wskazywali na niskie płace, bezrobocie oraz ubóstwo [18, p. 5]. Te czynniki spotęgowane chęcią niesienia pomocy dziecku niepełnosprawnemu oraz radzenia sobie z sytuacją trudną sprawiają, że niektórzy rodzice dzieci niepełnosprawnych decydują się na wyjazd zarobkowy. Zdobyte na emigracji pieniądze mogą zostać zagospodarowane w różny sposób zwiększając dobrobyt rodziny. Badanie zrealizowane przez P. Cymanową pokazuje na co wydawane są wypracowane zagranicą środki finansowe. Okazuje się, że najczęściej migranci przeznaczają pieniądze na spłatę długów. Spora część pieniędzy jest spożytkowana na poprawę warunków mieszkaniowych (kupno mieszkania, remont) lub na bieżące wydatki bytowe, czy leczenie. Wydatki te niejako pokrywają się z potrzebami charakterystycznymi dla gospodarstw domowych z osobą niepełnosprawną, które jak wyżej wskazano wymagają specyficznych warunków mieszkaniowych, dodatkowych środków na dobra codziennego użytku oraz specjalistyczną opiekę, leczenie i rehabilitację. Badacze zjawiska migracji zauważają, że przyczyną decyzji o wyjeździe zarobkowym za granicę są również zaniedbania o charakterze systemowym w polityce społecznej kraju ojczystego [18, p.8]. Podobnie w rodzinach z osobą niepełnosprawną pomoc państwa jest niewystarczająca, co zmusza jej członków do poszukiwania dodatkowych źródeł dochodu, w tym wyjazdów zagranicznych. Migranci często z wyjazdem wiążą bardzo duże nadzieje na poprawę dotychczasowej niekorzystnej sytuacji, jednak należy pamiętać o tym, że migracja niesie za sobą zarówno pozytywne jak i negatywne skutki. Według badanych do pozytywnych skutków migracji zaliczyć można znajomość języków obcych, korzyści materialne oraz nabycie doświadczeń i umiejętności. Natomiast negatywne skutki to przede wszystkim rozłąka z rodziną, stres oraz koszty finansowe związane z wyjazdem [18, p. 6]. Skutki negatywne w przypadku rodzin z osobą niepełnosprawną będą jeszcze bardziej dotkliwe, ponieważ wyjazd jednego z małżonków pozostawia ciężar obowiązków związanych z opieką nad dzieckiem niepełnosprawnym na barkach osoby pozostającej w domu, dlatego decyzja o emigracji w przypadku rodziny z dzieckiem niepełnosprawnym jest wyjątkowo trudna.

Z raportu zrealizowanego na zlecenie Rzecznika Praw Dziecka przez Pedagogium WSNS wynika, że niepełnosprawność dziecka nie różnicuje istotnie statystycznie żadnych strategii migracyjnych. Dominującą strategią są krótkotrwałe wyjazdy, nie przekraczające łącznie dwóch miesięcy – wybrała ją ponad połowa wyjeżdżających matek (54%) oraz 42,4% ojców. Ponad jedna trzecia rodziców pracujących za granicą (34,3% migrujących matek i 37,8% ojców) spędziło w ciągu trzech lat poprzedzających badanie od dwóch do dwunastu miesięcy poza domem.

Wyjazdy długotrwałe, przekraczające jeden rok kalendarzowy były udziałem co ósmej matki pracującej za granicą (11,7%) i niemal co piątego ojca (19,7%). Inną ważną strategią wydają się wyjazdy obydwójga rodziców. Doświadczyło ich 3,5% badanych (przy przedziale ufności wynoszącym mają one charakter naprzemienny – jednoczesna nieobecność obydwójga rodziców była doświadczeniem niespełna 1% całej próby [19, p. 18]. Badania A. Gagat-Matuły wskazują, że w rodzinach doświadczających migracji rodzica 56% młodzieży niepełnosprawnej doświadcza najczęściej migracji długoterminowych trwających od 6 do 12 miesięcy, a 32% rodzin, w których wychowuje się młodzież pełnosprawna. Krótkoterminowych wyjazdów rodzica, trwających od 1 do 3 miesięcy; doświadcza 44% rodzin, w których wychowuje się młodzież niepełnosprawna badanych, a 68% rodzin wychowujących dziecko pełnosprawne. Młodzież z obu grup nie doświadcza wyjazdów trwających ponad rok [20, p. 102].

Zakończenie. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej zaowocowało wieloaspektowymi zmianami dla funkcjonowania rodzin w tym też rodzin z dzieckiem niepełnosprawnym. Z punktu

widzenia niniejszego artykułu do najistotniejszych można zaliczyć standaryzację usług socjalnych w Unii Europejskiej oraz wymóg respektowania przez Polskę dyrektyw z zakresu polityki społecznej i działań o charakterze pomocowym, a także otwarcie zagranicznych rynków pracy i możliwość migracji zarobkowej. Organizacja życia i funkcjonowania rodziny z dzieckiem niepełnosprawnym jest zadaniem niełatwym, wymagającym pomocy zewnętrznej. Wsparcie materialne ze strony państwa, mimo szerokiego wachlarza możliwych form pomocowych nadal pozostaje niewystarczające. Zatrudnienie członków rodzin wychowujących dziecko niepełnosprawne jest niskie, ponieważ specyfika sytuacji w jakiej się znaleźli stawia ich w niekorzystnej sytuacji na rynku pracy. Polityka państwa powinna dążyć do rozwiązań wspomagających, ułatwiających funkcjonowanie takich rodzin. Ponadto w przypadku migracji zarobkowej jednego z członków takich rodzin należy podjąć działania, aby rodziny te złączyć przez zatrudnienie w kraju. Dodatkowo podjęcie działań o charakterze informacyjnym, wskazujących możliwości pomocy i wyjścia z sytuacji trudnych wydają się być potrzebne.

Bibliografia:

1. Główny Urząd Statystyczny, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy. Ludność i gospodarstwa domowe. Stan i struktura społeczno-ekonomiczna. Część II, Warszawa 2014.
2. Otrębski W., Konefał K., Mariańczyk K., Kulik M.M. Wspieranie rodzin z niepełnosprawnym dzieckiem wyzwaniem dla pracy socjalnej. Badania rodzin z niepełnosprawnymi dziećmi w województwie lubelskim, Europejska Perspektywa, Lublin 2011.
3. <https://rodzina.gov.pl/swiadczenia/swiadczenia-opiekuncze>, dostęp 2.12.2015.
4. <https://rodzina.gov.pl/narodziny/swiadczenia-rodzinne/dodatki/dodatek-z-tytulu-kształcenia-i-rehabilitacji-dziecka>, dostęp 02.12.2015.
5. Dowling M., Dolan L. Families with Children with Disabilities - Inequalities and the Social Model. "Disability & Society" 2001.21-35 p.
6. Rybska I., Kowalski I., Wiśniewska T. Analiza warunków socjalnych dziecka z mózgowym porażeniem dziecięcym. „Postępy Rehabilitacji” 2005.nr (4), 39-43p.
7. Milbrath, V. M., Cecagno D., Cardoso Soares D., Amestoy S. C., Heckler de Siqueira H.C. Being a woman, mother to a child with cerebral palsy. "Acta Paul Enferm" 2008, 21(3), 427-431p.
8. Parchomiuk M. Sytuacja ekonomiczno-zawodowa rodziców dzieci z mózgowym porażeniem dziecięcym, zamieszkałych w mieście i na wsi. „Auxilium Sociale- Wsparcie Społeczne” 2003. nr 1(25),123-124p.
9. Powers L. E. Disability and grief: From tragedy to challenge. In: G. H. S. Singer, L. E. Poers (eds.), Families, disability, and empowerment: Active coping skills and strategies for family interventions. Paul H. Brookes Publishing, Baltimore 1993.
10. Chodkowska M. Więż małżeńska w rodzinach kobiet niepełnosprawnych (na podstawie pamiętników). „Problemy Rodziny” 1991, nr 5,20-26 p.
11. Chodkowska M. Mieć dziecko z porażeniem mózgowym. Pamiętniki matek. Pracownia Wydawnicza Fundacji „Masz Szansę”, Lublin 1995.
12. Parchomiuk M. Sieć wsparcia społecznego rodziców dzieci z porażeniem mózgowym. „Auxilium Sociale - Wsparcie Społeczne” 2004, nr 1(29),102-109 p.
13. M. Zaręba-Szpyt, Problemy rodziny wynikające z niepełnosprawności jednego z jej członków, Obserwatorium Rodzinne, 2013.
1. <http://obserwatoriumrodzinne.pl/problemy-rodziny-wynikajace-zniepełnosprawnosci-jednego-z-jej-czlonkow/>, dostęp 03.12.2015.
14. Gagat-Matuła A. Functioning of a Temporarily Single Parent Family System Due to Migration from the Perspective of Adolescents with Cerebral Palsy W: International Science Index, Venice 2015, International Scholarly and Scientific Research & Innovation west.org. Venice 2015.
15. Fihel A.,Kaczmarczyk P. Migracja a polski rynek pracy, [w:] M. Kiełkowska (red.), Zeszyty Demograficzne, Rynek pracy wobec zmian demograficznych, Instytut Obywatelski, Warszawa 2013, 152p.
16. Romaniszyn K. Kulturowe implikacje migracji międzynarodowych, Wydawnictwo KUL, Lublin 2003.
17. Kłós B. Migracje zarobkowe Polaków do krajów Unii Europejskiej. „Infos” 2006, nr 2, 2p.
18. Cymanow P. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje migracji zewnętrznych mieszkańców obszarów wiejskich, 2010.
19. http://brpd.gov.pl/sites/default/files/raport_dziecko_rodzina_i_szkola_wobec_migracji_rodzicielskich__10_lat_po_akcesji_do_unii_europejskiej.pdf
20. Gagat-Matuła A. niepublikowana praca doktorska, Funkcjonowanie systemu rodziny czasowo niepełnej z powodu migracji w percepcji młodzieży z m. p. dz. UMCS, 2014.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Temirbulatov A.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Astana, Republic of Kazakhstan

MODERN ECONOMIC CHALLENGES OF KAZAKHSTAN: ORIGIN OF RISK ASSESSMENT

*“Lack of knowledge leads to guesses;
Nine out of ten guesses are mistakes”
(Maxim Gorky)*

The article reveals the issues of economic challenges facing Kazakhstan from the historical and economic point of view. The historical background of the economic stages are analyzed by the author: Pre-Industrial Stage, Industrial Stage and Post-Industrial Stage. Also, the author makes attempts in analyzing and giving deep economic and personal views on world's outstanding works on economic analysis.

Keywords: *technostructure, matrix, industrial wave.*

Introduction

Lee Yakkoka, the guru of American management, has underlined that “95% of information of the corresponded area is required to make a decision, lack of 5% information brings an element of risk in taken decision” (Grason, O’Dell, 1991). It is known that the risk factor is the conditions and circumstances, under which the risk factors occur and which result in unwanted events. Therefore, the more perfect methods of analysis and risk assessment, the less impact of risk factors. History about the origin and existence of the Russian governance model existed in Kievan Rus and which became the basis of the political culture of the Moscow State and the Russian Empire/USSR, which is successfully kept in the CIS countries, substantiates the validity of the above statement. This history proves, that with rare exceptions (“great reforms” of Czar-Liberator Alexander II, the government reforms of Witte and Stolypin, “the cultural revolution” which prepared and headed by scientists and cooperators, and provided outstanding achievements of the Soviet NEP in 1923-1928), the level of risks of management decisions, which are taken by the authorities on the regulation of economy, has been prohibitively high for the population. That is natural, in the Russian model of the public management the prevailing authorities have been never burdened with a deep knowledge of the objective laws of economic development necessary for the welfare of society, but only - the task of extracting and searching for ways to increase the political rents from its dominant position in the economy. And as political rent is extracted in the form of economic one, then the only possible condition for ensuring and maximizing of the latter in Russian management model is the same named matrix of economic culture.

This matrix, since the days of Kievan Rus is based on the maximum concentration of economic authority resources in a vertically organized society, which is divided by material properties on controlling and controlled classes is an ideal basis for a guaranteed first extract of political rent at all times. Moreover, the concentration of economic resources, which is a main condition for the centralized authority and management, created all prerequisites for the maintenance of a powerful repressive apparatus, which provided managers with the total control of economic and all other aspects of life-sustenance. Then it is the main condition for the implementation of the higher stated privileges of economic dominant classes in the Russian state model, the most important of which is the right to free disposition and trade of all natural resources of the country in the export markets. A direct consequence of that is traditionally low efficiency of forced labor managed, where the lack of access to resources and the right to free disposal of the results of labor, depriving them of any motivation to commit tools, methods of work and improve economic efficiency. The deeply connected and non-market consciousness of Russian and all other nations are involved in matrix turnover of Russian business culture in the process of expanding the limits of the Russian state, and thus never lived is now natural for the peoples of developed concepts and categories of commodity economy. All this, combined with the centuries-old tradition of oppression and persecution by the state of private economic initiative and creativity, limited

information support livelihoods rigid frame interests of the economically dominant classes, laid the foundation of indestructible paternalism that still distinguishes the mentality of all of the former Russian/Soviet people from the mentality of all the others.

The Historical Overview of Economic Stages

The secret of the remarkable artifact survivability pre-industrial era, as the Russian model of state and society is in the inviolability of its economic foundation. So, the public and government, not only of the Russian empire, and its successor, the former Soviet Union was no different from the unit of the Moscow State. The unit of both states, almost completely reproduces all the special features of the current in the XVI century old Moscow political system described by Klyuchevsky “combat system of the state: the pulling, not the legal nature of the internal management and public-ended sharply segregated estates, the supreme power with an uncertain, i.e. unlimited space of action” (Klyuchevsky, 1993). Birthmarks of the same system can easily be found in the socio-political structure of the CIS countries that emerged as clones of the Russian state. That, bearing in mind the reasons for the collapse of the last double and a single powerful state - first in 1917 as the Russian Empire in 1991 as the former Soviet Union - leads to gloomy thoughts about the prospects of the CIS countries, would succeed matrix Russian economic culture. After all, the current global financial crisis, the end of which is not visible, it was the result of what initiated the “restructuring” the party - economic nomenclature habitually rushed into the maelstrom of the next experiment: to introduce a new socio - economic system in the same manner as Lenin socialist – “full steam ahead through the swamp”, is unlikely realizes the consequences of the actions. But Lenin – “a slave of dogma” - as Maxim Gorky described him in “Untimely Thoughts” - such an approach is not confused: for the people “For Lenin, the same as for the metalworker. Is it possible - in all the circumstances - cast from this ore socialist state? Apparently, - it is impossible; but why not trying? The risks to Lenin, if the experiment fails?” (Maxim Gorky, 1918). The issue is more than rhetorical.

Frenchman Alexis de Tocqueville (1805 - 1859), who visited in the 1831-1832 US to study the democracy, he wrote: “Today, the two great nations of the earth can move forward to the same fate, destiny, from different starting points: Russian and Anglo-Americans” (Tocqueville, 2000). If he pointed to “a dramatic contrast “existing between them. The Americans, based on “freedom as the principal mode of action” (freedom as the primary mode of action), the principle of self-interest and common sense, conquer and civilizing its vast continent, overcoming natural obstacles to building a strong American democracy. Russian, with “slavish obedience” as the principal mode of action may be to use “the sword of the warrior”, under the command of “one person” for the conquest of civilization. Although “the starting point and different ways - the researchers - but each of them guided by some secret providential plan - to take some time in the future in their hands the fate of half the world”. I believe that Tocqueville noted by the distinctive features of the behavior of targets Russian and Anglo-Americans, it can be considered as key elements (genomes) matrices of opposite types of economic culture. These matrices and asked algorithm movement of both people to the heights of economic, military, and political power and influence of the surrounding country and the entire world order (See Table 1). Tocqueville, while describing the time to Russia, used the conquest of civilization “the sword of the warrior”, under the command of “one person” to rely on “servility” Russian and all other nations are involved in the turnover of Russian matrix of economic culture in the process expanding the limits of the Moscow State was already an empire and the gendarme of Europe. The United States: the principle of “freedom as the principal mode of action” under the rule of the ideas of economic liberalism proclaimed by British economists (J. Locke, William Blackstone, A. Sidney G. Bolingbrock) at the origins of American democracy and statehood, the United States already have Anglo-Americans to free trade, private property, private equity funds and banks, as a means of opening the main way to conquer civilization. One of the economists David Hume was the author of the quantity theory of money related to the price level of the money supply in the country. Already in his time, the economies of most countries in the Americas, serving private joint-stock banks, the British colonies, has accumulated rich experience in financial speculation, based on uncontrolled emissions of paper money. It is noteworthy that

almost 200 years later, in 1976, that is, Soon after the abolition of the gold backing of the dollar, the Nobel Prize for Economics awarded M. Friedman, to revive the theory of David Hume, and wrote: “The economy is dancing to the tune of the dollar, repeating its dance” (The course of economic theory, 1999). This became the ideological justification of the beginning of globalization of markets for goods and services, an instrument which was made by the US Federal Reserve revived the experience of the XVIII century on uncontrolled emission of fiduciary paper money - dollars, with no intrinsic value and is not secured supply of precious metals.

Table 1

Matrix Types of Radical Economic Culture			
		USA	Russia/USSR
1	Epoch and basis of formation	In English colonies (from 1607 to 1779 in USA), i.e. during the development epoch in Western Europe (XVI-XVIII cc.) culture of commercial and agrarian society.	In XVI c. the founder of Moscow state, based on the established in X c. Kievan Rus culture matrix, providing the economic basis of the empire.
2	Key element of matrix (genome)	Freedom as a main way of activity in systemic market democracy, based on private property, personal interest, freedom of choice and competitiveness.	Economic sovereignty of the empire and the managing class, based on the obligatory management from natural resources use rights and management of the labor results.
3	Ideal origin of genome	Views of classic liberalist J. Locke and other English scientists (W. Blackstone, A. Sidney, D. Yum, G. Bolingbrock) XVII-XVIII cc. Church reforms. American reforms.	The Russian written culture: “Collection” (1073), containing the list of prohibited books and XVI “Domostroy”, devoted to the life of each family, supporting the rules of the official church.
4	Starting principle of social and state structure driven by genome	Horizontal. First in the history of humanity based on the free self-organization and self-governing of equal citizens, freedom of scientific views, information about own property rights.	Vertical, excluding, suppressing the proceeding any private domestic initiative, not coinciding the interests of “vertical”, by controlling the interests of economic information and all institutes of management socialization.

Thus, Tocqueville proved visionary: Russian and Anglo-Americans, moving on algorithms specified genomes matrices his how radical, such diametrically opposed types of economic culture (form their state and political structure), came to establish its control each of its half of the world. Ways and especially of the United States and Russia/the Soviet Union in this way, we consider in the overall context of the stages of evolution of human civilization.

Pre-Industrial Stage of the people of the Western countries completed their transition from natural forms of economy to the traditional agrarian societies based on the values of innovation traded small-scale production of commercial agricultural society (1500-1750). Russian, like all the other non-Western nations, who did not have any social and cultural prerequisites for such modernization, remains hostage to traditional culture and subsistence economy of agrarian feudalism. At that time, as the process of formation and crystallization of the Anglo-American elements of the matrix stimulated by the British colonization of North America took place in the stage of maturing in the bowels of the culture of small-scale production of England germs and culture of capitalist relations. The absence of colonies (in contrast to most of Britain and other Western European countries) struggle institutions and values outmoded agrarian feudalism, with the emerging of a new, highly favorable to the introduction of colonists any innovation, promising a commercial success. This is due to appear in each of the 13 British colonies of private joint-stock banks and other elements of market-oriented infrastructure for the implementation of the economic activity of persons afflicted with the cult of private property and a desire for enrichment by any means, including not burdened by moral norms. Implementation of the economic interests of the Anglo-Americans were facilitated by the weakness of the external control of the colonies from the

distant metropolis as England, as well as the culture of economic backwardness of indigenous peoples of North America. What soon enough turned private joint-stock banks in the colonies not only an effective tool for the development of capitalist production, based on the resources of the entire American continent, but also the party's struggle for independence from the British Crown.

Industrial stage (1750-1970/80s.). This period covers the entire life cycle of beginning, prosperity and complete the processes associated with the movement of Russian and Anglo-Americans on the path defined by the matrix of economic culture, as well as their struggles and competition for the conquest of civilization. The very nature of objective fundamental differences genomes of these matrices formed by the end of the pre-industrial era, the predetermined fundamentally different mechanisms of economic modernization. At the beginning of the way the British colony, freed from the power of the English crown, became independent states, putting them in the basis of the principle of “freedom as the principal mode of action”. As a result, the United States based on the innovative potential of the matrix of their culture have embarked on the implementation of liberal ideas, caused a long phase of rapid all-round economic development. While the Russian Empire, the path of extensive and one-sided (based on the extremely centralized system of management of natural and human resources), the full might of the repressive apparatus subordinate tasks militarization of the economy and society, to satisfy political ambitions and influence their rulers. That laid the foundation for tacit competition the US and Russia in the field of industrial production, which after the formation of the Soviet Union turned into a hard, uncompromising struggle.

Power in the Russian model of the state, as we know, when and if changed, it is only through coups (organized by the candidates of political rents, which have never attempted a matrix of its economic foundation), and not the popular will. In this sense, the power of the Bolsheviks - Leninists, as well as their successors, do not bring in the “Russian model of management” nothing total new: each arising out of nowhere a new management class, keeping inherited the foundation of its economic domination, became for the people of the Varangian power as the power of the deposed former ruling class. In other words, in a matrix of Russian economic culture, the formula of power has not changed how she acted in extraterritorial, i.e. as it were consecrated and assigned someone “above” the form, it remains so. In this matrix the foundation of the “Russian model of governance” the roots of conflicts and crises that accompany the entire history of its existence, and no solution within the framework of the foundation.

It is known that the first K-series (1779-1844) “Industrial wave”, originated in England on the basis of innovation in the production of iron, steam engines, and the development of the textile industry. Process Wave (1844-1891) Of the Industrial Revolution began with the invention in England the Bessemer method for steel production expanded in electricity, chemicals, construction of railways, as well as the development and manufacture of production lines. Although the wave swept Western Europe, Japan and the Russian empire, the best opportunity for the introduction of any innovations that promise commercial success, there were at that time in the US alone. It is well known that the new values are new people, which in the US was in excess: they have issued during the period from 1860 to 1890. Patents for new inventions (Stephen E. Ambrose, 2000). In the second half of the XIX century accounts and the period of the fastest in the history of US economic growth, resulting in the consolidation of the financial market and the formation of the first large private corporations shareholders (Stakeholder Corporation). And following the K-cycles: the third “electric, phone and car wave” period (1891-1930); the fourth “chemical and petrochemical wave” period (1933-1975), and if you were not born in the depths of the private US corporations, the most successfully implemented by them. Already in the 50 years of the XX century, there formed and spent US corporations capture mechanism of markets, became a reference point for economic development and growth of the leading countries of Western Europe, and Japan with large conglomerate.

The success of private corporations were directly linked to the size of its share capital, the need for constant care of the building and the search for ways to increase that caused a particular interest in the development and improvement of the financial mechanism toolkit of information

support of the market economy. The mechanism of operation of the latter has always been not only lie on the surface and do not require in-depth knowledge and specialized training of conventional concepts and categories of commodity economy (price, demand, supply, money, profit, private ownership), but also highly specialized and understandable only to a limited circle of initiates (cost, interest rates, equity securities) are lying in the depths of market relations, but without which there can operate the entire system. The value of this highly specialized knowledge, which became the basis for the functioning of a large private capitalist production, the economy has increased dramatically. As a result, a limited number of dedicated second “bottom” of the economic information before consisted of politicians and bankers, came in and became his core of top managers of large private corporations and their advisers from among the major Western economists and supporters of liberal economic ideas.

Thus, due to large private corporations have become powerful accelerator of growth of production of goods and services, as well as the development of marketing technologies formation and stimulation needs and demands, the United States could: first, to ensure the majority of the population basic needs and to displace in the early twentieth century. England with a leading position in world trade; secondly, significantly enriched in the supply of war equipment, weapons and ammunition in the course of two world wars, passed beyond them; and third, to promote the end of the Second World War, the establishment under the auspices of the United Nations (but not accountable to) the IMF and the World Bank (US-sponsored) and make the dollar the Fed's reserve currency. This allowed the United States to become a world superpower to head the West. The second world superpower was the Soviet Union, held its way to this status. Firstly, through the country's credo, which Nicholas I articulated most succinctly: “Russia is a military state and its mission is to be the terror of the world”. Secondly, through the inorganic forced modernization of the economy, the engine of which was created by Peter I mechanism of state enterprises. Thirdly, through the “agrarian tragedy” as the transformation of agriculture and its resources in the hostage policy priority the development of large industrial production. Fourth, through the practice of borrowing from the always more developed West of science, engineering and technology-related sectors of the defense industry, lay the groundwork for the involvement of Russia in the process wave of K-cycles; fourth, through the Russian Economic School, which arose in the wake of the ideas of “great reforms” Tsar Liberator Alexander II and lasted less than 70 years, but had time to develop the efforts of scientists - the theory of peaceful co-operators of the peasant social modernization of the country (which has become a feeding Lenin the basis for the “cultural revolution” in 1923-1928; provide outstanding success of the NEP). What was seen as an alternative to an alien ideas and Adam Smith, and its direct antipode of Marx - for their radicalism, carrying the threat of violence on the Russian peasantry. Fifth, through accelerated industrialization, created industrial giants and is connected to the unlimited potential of the natural resources of economic modernization with social modernization. Implementation on the basis of more than the successful experience of the “cultural revolution”, the canceled NEP, but to accept a violent, nasty nature of human nature, this social modernization has completely changed the image of the spiritual and cultural population. What contributed to the total mobilization and subordination of institutions of education, science, culture and professional training at all levels, tasks serve the needs of the economy and the socialization of targets of industrialization. Sixth, by borrowing Western technology, the acquisition of technology and complete production cycle and the development of analogues, including to contribute to the third and fourth K-cycle. Seventh, through extracted a terrible price for victory in Great Patriotic War, put an end to colonialism and to redraw the political map of the world, to lead the socialist camp. Eighth, through the restoration of war-shattered economy, the use of chemicals, development of virgin lands, oil and gas sector, the development of heavy industry, air, missiles, and mechanical engineering, as well as the defense industry, science and vocational education, the establishment of CMEA, etc., turn into a powerful superpower, has political weight and influence on the course of world processes. In the industrial age, the main customer was the military-industrial complex. Both in the US and the Soviet Union the nuclear technology, rocketry and aviation were evolved primarily as weapons. However, after the Second

World War, the US began to turn rapidly into “marketing state”, to which the former Soviet Union, fixated on the arms race, and subject to all the resources available military build-up was not ready.

Post-Industrial Stage (1970/80 - ?). This period is decorated on the technological wave of the fifth K-cycle: “IT- and TNK-wave” (1975-2002), that joined the wave of six K-cycles (“Robotics, a new nature, nano and biotechnology, foresight, future design technology and management” (2002-2010). This step is remarkable in that the post-Soviet countries once were on his side of the road, having lost (as a result of the collapse of the former Soviet Union, and for the transient section and privatization), the full potential of the fourth K-cycle. And under the influence of the doctrine of the Washington Consensus, taken leaders who gained sovereignty of former Soviet republics, as a guide for market modernization “from above” the control system to get it after the collapse of the former Soviet Union fragments of “public property”, i.e., property complexes of state enterprises in the fields of material and non-material production, proceed to its implementation. This doctrine is the new edition of the teachings of Adam Smith, only moved apart ideas of economic liberalism to global scales (and formerly other Western doctrine of the single planetary scale economic order - communism), had absolutely nothing to do with taking care of sustainable development of the peoples of one-sixth of the Earth's land area. In fact it was the other side of the idea of global communism, and which aims to bring the world to a single order, only to have the slave global political interests of the United States. The mechanism of this movement began to take shape in the United States by means of scored power and strength of large private corporations, to ensure that by 1935 the change era of mass production, to meet the basic needs of the general population, the era of mass marketing. In this connection, the bulk of the demand in the development of industrial society and the growth of its revenue began to shift from the goods and items of material production to services. What stimulated the emergence in the US of primary, secondary and tertiary sectors of the economy associated with the growth of the services of transport, communications and trade, as well as scientists, highly skilled workers, the government and private services in 1960s? Services were concentrated in the quaternary branches (trade, finance, insurance, real estate), and in the early 1980s into fivefold (health, education, research, government) sectors (Fisher, 1935). It is clear that the cumbersome Soviet economy had no preconditions for such a reversal of the structure.

The largest corporations and a connoisseur of today's prominent economists John. K. Galbraith, makes no distinction between the leadership of the Soviet industrial giants and managers of private US corporations. After all, the core of Russian/Soviet economic policy has always been a reallocation of resources not by the participants of production processes, and clerks, politicians, stand over these processes. “Everyone who has special knowledge, skills or experience of group decision-making” in today's large private corporations, Galbraith proposed to define the concept of “technostructure” because “it is this group of people, not the administration directs the activity of the company is its brain” (John. K. Galbraith, 2008). And quite remarkable: The “brain” that US corporations that Soviet “Uralmash”, as well as in the Moscow state (and all clones of the latter), performs a “technostructure” as some, unelected group of people, directing their activities, not being the owners.

The growth of economic potential and influence of large and major private corporations, who were able to concentrate huge amounts of equity, provide a powerful recharge the marketing strategies of not only the production and sale of goods and services, and process control of consumer behavior has led to the rise of “technostructure” over society. Already before World War II, George Bernheim in his book “Managerial Revolution”, published in 1941, noted that in the United States to replace the capitalist class comes managers who, not being owners, and corporations controlled by society as a whole. What was accompanied by changes in economic and political life of the United States? Firstly, these events are gradually changing the proportions of the labor force: mass employment in the fields of material production, reduce and flowed into the economy of the service sector, where they became valued sellers and buyers - those who can effectively withdraw money from others, and those who have it no matter where they come from, the main thing that was. Secondly, it was the social base erode industrial capitalism - the industrial

proletariat. Thirdly, began to decline the role of civil society institutions, and the values of Western democracy, as the overflowing of property rights from the hands of her gave rise to millions of economic actors in the hands of top managers of large private corporations and concentration.

The main outcome of the concentration of economic power in the hands of “technostructure” of private US corporations has been a gradual increase in its claims for the role of total control of life in American society, like the state's role in Russian political culture. The myth of the state, which has no purpose other than concern for the public interest, has consistently denounced supporters of public choice theory, formed in 1950-1960s of the last century (J. Buchanan, William Niskanen, G. Tallok and others). Marx was talking about civil society as a society of owners that are in competition to protect what they consider their right: the right to profit. However, Tocqueville, in spite of the sympathy for civil society, expressed doubt: “Society has a natural slope owners to submit their own interests arising from the ownership of property. Individualism always leads to the fact that a person is only interested/or/, first of all, in themselves and in their narrow and close his environment”. “As a result, he concluded: “People get aggressive, apolitical and indifferent to others, and thus to society” (Tocqueville, 2000). We believe these findings have direct relevance to the “technostructure” of US corporations, fantastically wealthy in the manufacture and sale of military technology and equipment, the rise is a long time there was in the order of “business as usual”, the usual business activity due to internal factors, not harsh necessity US fight against the external enemy. External enemy the “technostructure” US corporations, showed up at the end of the Second World War, when the outstanding Soviet victory in the battle front, left no doubt about the coming changes in their areas of dominance in global markets. The response of the US atomic bombing began cities of Japan, declared the birth of their imperial ambitions in the last days of World War II, the results of which blew up the basic foundations of the colonial system of the Western states, and redraw the political map of the world.

The outbreaking “cold war” between the US and the USSR only spurred the process of concentration of economic power in the hands of top - managers of the largest private US corporations. As a result, they are driving enormous financial resources, which are an integral part of the revenues, both during the war and after the war became profitable to bring the execution of military orders of the government gradually began to turn into a self-sufficient factor of not only domestic but also foreign policy. The initiative in the implementation of the fundamental drivers of the enzyme and American democracy (“freedom as the principal mode of action”), passed in the hands of top managers meant a shift of the horizontal principle of the internal organization of decision-making in American society, in the vertical. What and released top-managers of corporations from the control of the society. And Western democracy (samples of which were for a long time the United States), which arose from the idea of the architects of the French Revolution on the transfer of sovereignty from the king to the people, under the pressure of the growing power and influence of the selfish interests of the US corporate executives, legislators have become rules of international trade, it began to gradually deteriorate, turning currents Whether a political ritual, then, whether the goods. Accordingly, the United States, began to turn into marketing the state of their internal structure and purposes nothing distinguishable from the usual, although very large private corporations, completely dependent on the will and whims of unelected and not to anyone not accountable to groups of people of “technostructure”.

As is known, the former Soviet Union, led by the Communist “technostructure” turn the country into a huge corporation - "single factory, working on a single plan" crashed, sacrificing "the sword of the warrior" economy based on abuse of natural vital interests of the population, but because and which has failed to provide people a decent standard of living and well-being. So, because of the monstrous distortions in the structure of the Soviet economy, caused by the absolute priority of heavy industry and the defense industry, in order to achieve the level of people's welfare, comparable to the level achieved by Italy in 1948, i.e., just three years after the war, the Soviet Union took 30 years (Grason, O'Dell, 1991). Have proved highly competitive in meeting the foreign policy ambitions of management classes, Russian matrix of economic culture has played a prominent role in extreme conditions and emergency situations, known enormous mobilization

potential of this culture in protecting the state from external attacks and achieve great military victories. It is to these opportunities whenever appeal the ruling classes of the Russian state, wanting to protect their any interests, do not hesitate and self-isolation of the country, as is happening now with Russia. But all that was mined and produced at the cost of any of scores of millions of human lives and the enormous waste of natural resources, which are not worthy of the Russian state management class, or the price of another “belt-tightening” managed population. Genetically unable to meet the challenges of natural meet the vital needs of the people, the matrix Russian economic culture has played the most fatal role in the collapse of the Russian Empire and the former Soviet Union.

Apparently, the US embarked on the same path of self-destruction. Hard logic of confrontation, struggle and competition between these two centers of gravity around which the rest of the country’s polarized world fits into the philosophical law of unity and struggle of opposites. Accordingly, crystallized by the end of the twentieth century bipolar world economic order, could exist and persist only in a more or less relative equilibrium potentials of the opposing sides. In turn, the task of maintaining the balance of each of the warring parties could be solved only by the concentration and subordination of all available resources to the task of the fundamental bases of its benefits to the highest degree of perfection. On the one hand - in a natural way limited to the embodiments of the warring parties and their satellites, and on the other - undermined their fundamental principles, depletes its potential in fierce competition with the enemy. Moreover, the very logic of the struggle forced the warring parties directly borrow and use to enhance their own positions to achieve the most effective opponent. For the Soviet Union, in which the genetic code was programmed to maintain total population, depending on the power of “one man” elected to the conquest of civilization “the sword of the warrior”, strengthening its competitive power is uniquely associated with borrowing from Western advances in military equipment and technology. For the United States, the genetic code that relies on the innovative potential and the possibility of “freedom as the principal mode of action” in the economy, a powerful strengthening its competitive position was the adoption and use of the Soviet experience of social modernization of society. But the Soviet experience has shown the power of mobilization capabilities of indoctrination of the population in the right direction for the political leadership of the direction that created not just a phenomenon of the hostile nature of man, and unknown to the rest of mankind “socialist” economy, but also the outstanding achievements of Soviet science, engineering and technology, comparable, and even superior achievements of Western scientists. This convergence inevitably stimulated changes in the genomes of both matrices of economic crops, promoting their convergence.

So the claim of the American John Nye for authorship in the development of a recent theory of “soft power” is untenable (Joseph S. Nye Jr., 2010). His “theory” is likely to generalize the experience of ideological support of the communist experiment of the Soviet era, which consists of three main components: 1) Culture; 2) The political ideology; 3) Foreign policies that Nye substantiates his theory. The modern apparatus of coercion is alike (i.e. engagement) of peripheral resources of people and nations “to cooperate” for the benefit of transnational corporations, which is much more sophisticated in nature (as evidenced by the not only the “Confessions of an Economic Hit Man” by John Perkins, published in 2001). According to George Stiglitz (Nobel laureate of 2001): “US policy, expressing the interests of big business” “chooses” the theory, to the greatest extent consistent with their group and national interests”. An example of the ideological role of economics in the justification of the goals is not internal and foreign policy by Stiglitz, are economic advice to the United States to other countries. For example, calls to the ultra-US exchange rate and the terms of the “Washington consensus”, he bluntly calls “a product for export”, because within the United States, they are not used in pure form. The spread of this “product” makes it easier for developing countries to foreign expansion of American business and this creates favorable conditions (Khudokormov, 2009).

And because the victory of either party in this competition could only be “a Pyrrhic victory”, which fell to the United States. For any monopoly, the abnormal life is only driven by competition. In 1992, the American philosopher Francis Fukuyama published a book created quite a stir, “The

End of History and the Last Man”. The author argued that the story in the form as we know is actually over. The world is irreversible defeats liberal-democratic path of development, which in varying degrees, in the end of XX century all countries rose from defeated in World War II Germany and Japan, to begin the transition to a market economy of former Soviet republics and China (Fukuyama, 1999). However, as if ironically, just at the beginning of the 1990s, the world began to grow strongly anti-American sentiment, and in 1996 another political scientist and mentor Fukuyama, Samuel Huntington published a book in which he wrote: “For every civilization, at least once, and sometimes more often, the story ends. When a universal state, its people are usually blinded ... “mirage of immortality” and convinced that their state is the last form of human society” (Huntington, 2003).

Conclusion

In our view, “marketing state” emerged efforts of private corporations in the United States, and was the “mirage of immortality”, which blinded the American people, and other peoples. The result has been experienced by the global financial crisis triggered by not only the actions of the governments of developed countries have long fused with the “technostructure” TNCs and coming at them on occasion, but the actions of management of the countries that blindly trusting the recommendations of the Washington Consensus, the transition to a market transformed by the model private corporations. What is particularly easy to do in the CIS countries, which are stored (in contrast to the former Soviet republics, the Baltic states, the welfare of which are now much higher, and corruption is immeasurably lower than in CIS) Russian matrix of economic culture, emerged as a clone of the Russian state, the more the traditional decision-making mechanism in such a model of the state was no different from that to which private corporations have come to the United States. Thus, both “technostructure” function as follows (Temirbulatov, 2014):

- a) Operate on an extraterritorial basis, without any dependence on its recipients (respectively: the people and the shareholders);
- b) Open a wide scope for abuse: striving for personal enrichment, top officials of the state and the top managers of corporations involved in very risky operations, go straight on the abuse of power involving the scope of the interests of all involved in the decision-making;
- c) Based on the erosion of property rights, as well as the rupture of ownership and control (in this respect the capitalist collective ownership shareholders of corporations is absolutely no different from the “people’s” collective ownership of the former Soviet Union and in the CIS from which became the basis of state-owned shares, as called national companies established in the most profitable sectors and transferred to the control of their top managers), which severely limits or eliminates all control over them by their recipients do not have the necessary and sufficient information;
- d) Retain their specific resources, regardless of the desires of their recipients, who can take his share (as shareholders), or lose the freedom to leave the country (as citizens), but cannot eliminate them.

The mechanism of decision-making have economic sovereignty “technostructure” that features total control assigned unaccountable to anyone, “groups of people”, regardless of the reasons led to their appearance, opens a direct path to the “sword of the warrior”, with all the consequences of this fact is CATASTROPHIC and for the people of this country and for all mankind. In this respect no difference between the fate of the former Soviet Union and the United States do not have: they are bringing in the hard confrontation, struggle and competition inherent to them the matrix of economic culture to the highest, which borders on the absurd degree of perfection, have committed themselves to self-destruct. As is well known, even Schumpeter shared the concept of “economic development” and “economic growth”. Under the first, they understood the qualitative changes, the inherent economic circuit, under the second, the normal population growth and wealth. In other words, economic growth is a quantitative expression of the increase in GDP (figure beloved by some politicians, the same “average temperature in the hospital”), and development - qualitative growth based on higher technology, education, scientific achievements, infrastructure. That is, long-term and massive improvement in the material and spiritual living

conditions of the people on the basis of productivity of labor and capital. And, if the GDP growth in Russia and Kazakhstan the situation is more or less tolerated, then this cannot be said about economic development. For example, this year Kazakhstan was 83rd, while Russia was 71st out of 133 in the index of social progress, KazTAG reports citing the American NGO Social Progress Imperative.

The impasse of the global financial crisis, which is slowly but surely drawn into the CIS, proves that the life cycle of the mainstream Western economics (accepting the burden for the world) came to an end. Its formula, which always shortened (from “money - labor - capital goods - goods – money” to “money - capital goods - goods – money”, then to “money - commodity – money”), and lost in the way of the good, there is the economy - the man has been reduced to the current “money – money”. It can be seen that as the perfection of the theory and practice of market economy gradually the role and the place of man in the economy has been transformed (by the seller of his labor, the means of production, then the goods, and finally the consumer). And, this transformation means that the people of this world are interested in the group of developed countries only as cheap labor and consumers of manufactured and imposed on them the largest TNCs products. Output from it, according to the fruitless efforts of G-8 and G-20 in the aftermath of the crisis, drawing the “technostructure” usurp the functions of the “brain” decision maker for all the mingled humanity is not yet visible.

It should be believed that the way out of this situation cannot be seen, because of all the present humanity is controlled by “technostructure” of all colors, holding the throat, through total control of economic resources of their own and others’ limits. This applies not only to States with a Russian model with historical control them unlimited power of “technostructure”. We have to pay attention to the United States and its satellites, cemented membership in NATO and the EU, where the views of the peoples were once sources of power - do not mean anything, because their rights are delegated to supranational bodies, i.e., unelected and unaccountable “technostructure”. There is only one way of returning the ownership of all the resources of the nation-state from the hands of “technostructure” in the hands of a source of power, their people. For, the nation deprived of the right of ownership to all the riches of their environment cannot be the source of power, but only a slave to its extraterritorial substitute – “technostructure”. What is especially important for the countries of the CIS, the entire past history of life of the peoples in the framework of which Russian matrix of economic culture, and did not let them know the civilizing role of the private ownership of resources and factors of production: the inalienable right of ownership, control, free disposal and rights inheritance.

Bibliography:

1. Fisher A.G.B. «Economic Implications of Material Progress»//International Labour Review. 1935.
2. Fukuyama F. The Great Disruption. Human Nature and the Reconstruction of Social Order, London, The Free Press, 1999.
3. Grayson J, O'Dell. K. American management on the threshold of the twenty-first century; Lane with English. - M: Economics. 1991.
4. Huntington S. The Clash of Civilizations; translation from English. - M.: AST, 2003.
5. John. K. Galbraith. New Industrial State. Favorites. - M.: Eksmo, 2008.
6. Joseph S. Nye Jr. The Future of American Power. Foreign Affairs, December 2010.
7. Klyuchevsky V.O. The course of Russian history in 5 hours. A full course of lectures - M., 1993.
8. Khudokormov A.G. Economic theory. The latest trends of the West. - M.: INFRA-M, 2009
9. Maxim Gorky. Untimely Thoughts. - Petrograd: Culture and Freedom, 1918.
10. Stephen E. Ambrose, Nothing Like It In The World; The men who built the Transcontinental Railroad 1863-1869-2000.
11. Temirbulatov A. Evolution of the conceptual and theoretical approaches to the management of socio-economic development. In the book: Balanced economic growth: the practice of measurement and application (Collective Monograph of Russian and Kazakh scientists - Almaty: Economics, 2014.
12. Tocqueville A. Democracy in America. - M., 2000.
13. The course of economic theory. Textbook. Moscow State University. 4th edition. Kirov: ASA, 1999.

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Arsenyev Y.N.,¹

doctor of technical science, professor

Davydova T.Yu.²

¹*Russian Presidential Academy of National Economy and the Public Administration (RANEPA), Tula branch*

²*Tula State Pedagogical University*

RISK MANAGEMENT OF THE COMPANY AND TRAINING OF CIVIL SERVANTS

Арсеньев Ю.Н.,¹

д.т.н., профессор

Давыдова Т.Ю.²

к.пед.н., доцент

¹*Тульский филиал РАНХиГС при Президенте РФ*

²*Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА И ПОДГОТОВКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

The problems of risk management activities of the company and the training of state and municipal employees in a knowledge economy and enhance the quality requirements of the services provided.

Keywords: *risk management, the concept of state and municipal officials, training, entrepreneurship, quality.*

Исследуются проблемы управления рисками в деятельности общества и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих в условиях экономики знаний и повышения требований к качеству предоставляемых услуг.

Ключевые слова: *управление риском, концепции, государственные и муниципальные служащие, повышение квалификации, предпринимательство, качество.*

Развитие экономики, рост валового внутреннего продукта любого государства снижает убыль населения, повышает уровень безопасности и среднюю ожидаемую продолжительность предстоящей жизни (СОПЖ). Создание социально-экономической (экономика, финансы, здравоохранение, образование, культура, социальная защита, безопасность и др.) и технической сфер безопасности способствует снижению аварийности промышленных и технических объектов и связанных с ними финансовых рисков. Совершенствование защиты от природных и иных опасностей – важные мотивы в деятельности людей по применению ими достижений научно-технического прогресса. В каждой сфере деятельности общества, несмотря на превентивные предупредительные меры, сохраняется остаточный риск, который не успели или ее смогли предотвратить. Обществу технически невозможно предотвратить ряд рисков, снизить силу многих опасных природных явлений, создать достаточные запасы стойкости, прочности или надежности сложных технических систем и объектов к экстремально высоким уровням негативных воздействий [1-5].

Отношение людей к риску довольно широкое – от крайней осторожности, недоверия и осмотрительности до активной готовности рисковать, что обусловлено их мировоззрением, характером и системой ценностей, обстоятельствами жизни, качеством среды обитания, целями воспитания и т.д. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, обусловлен множеством условий и факторов, влияющих на исход принимаемых людьми решений. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявился в эпоху конкуренции в производственно-хозяйственной, семейно-бытовой и иных сферах деятельности.

Рыночная экономика обусловила наличие различных теорий риска. А. Маршалл, американский экономист, считается основоположником неоклассической теории рисков. Дж.М. Кейнс отмечал «склонность к риску» инвесторов и предпринимателей. А. Файоль,

классик теории управления, в обеспечение безопасности включил главные функции управления. Ф. Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) предложил описывать риск как количественную меру неопределенности. О. Моргенштерн и Дж. фон Нейман (1954) установили вероятностно-математическую взаимосвязь неопределенности и риска. В 60-е гг. Г. Марковиц, позднее его ученики У. Шарп, Д. Тобин и др., лауреаты Нобелевских премий по экономике, разработали теорию оптимизации финансовых рынков, оценки и управления рисками портфелей инвестиций на базе опционов, фьючерсов и иных финансовых инструментов.

Перейдя на рыночную экономику, Россия отказалось от роли единоличного носителя риска, передала ответственность за принятие решений субъектам хозяйствования (СХ), выживание, функционирование и развитие которых без учета риска невозможно. Без знаний о риске многие достижения современной цивилизации были просто невозможными. Чем выше уровень социальной организации, тем шире риск, тем специфичнее методы анализа, оценки и управления видами риска в природе, техносфере, биосфере, экономике, политике, обществе и др. Современные объемы запасенной энергии в объектах техносферы многократно увеличили степень опасность, снизили безаварийность работы промышленных СХ. Войны и вооруженные конфликты за источники сырья, другие природные ресурсы, в т.ч. воду, терроризм, к сожалению, не прекращаются. Доля жертв среди мирного населения постоянно растет, а усложнение и расширение антропосферы увеличивает размеры ущерба при свершении любых опасных явлений. Риск становится платой человечества за повышение качества его жизни, использование новых, еще неопределенных полностью знаний. Поэтому следует не уклоняться от рисков, а оптимизировать их.

Стремление населения государств к биологическому и культурному самовоспроизводству гармонично вписывается в концепцию их устойчивого развития с обобщенным количественным показателем жизнеспособности человека в виде СОППЖ. Развитие этноса устойчиво, если его СОППЖ возрастает и достигает максимально возможного значения.

Обеспечение безопасности жизнедеятельности общества считается важнейшим элементом национальной политики. Победив голод, холод, болезни, эпидемии, люди поняли важность борьбы с опасностями, достаточно редкими событиями, имеющими серьезные негативные последствия, потерей финансово-материальных ценностей, оцениваемых как риск. Научно-технический прогресс резко расширил и ускорил производство рисков, в т.ч. стратегических, существенно повысил роль науки в политике и социально-экономической жизни общества. Многие антропогенные риски (радиационные, генной инженерии и др.) не воспринимаются напрямую органами чувств человека и существуют в форме знаний, сведений, получаемых теоретически или аналитически, на базе приборов и измерительных систем. Люди, способные определять степень рисков новых технологий, технических систем, начинают занимать ключевые политические, рыночные или социальные позиции. Влияние СМИ, социальных групп и политических партий сказывается на степени объективности информации о рисках, и приемлемость риска выступает политическим компромиссом.

Управление риском объективно необходимо. Это требует адекватной подготовки профессионалов по безопасности и рискологии, анализу, оценке и управлению рисками, обеспечению природной, техногенной, промышленной, социально-экономической, эколого-политической безопасности, принятию решений в чрезвычайных (ЧС) и кризисных (КС) ситуациях.

Проявление риска в умственной и практической деятельности влечет различные его трактовки. Большинство связано с двумя утверждениями: риск - это случайные события или процессы, а их последствия обычно нежелательны. Проявления риска позитивны лишь в финансовой сфере, а поведение, связанное с принятием риска, - баланс между случайными потерями и вознаграждениями.

Исключая учет риска из ожидания возможных потерь, мы снижаем остроту и значимость восприятия ситуации принятия решения при неожиданном получении тяжелых

потерь в процессе реализации поставленных целей. На эту ситуацию накладывается элемент неопределенности, ведущий к успеху или неудаче. В исследуемых объектах, процессах, явлениях значительная доля факторов подразделяется на управляемые и неуправляемые, определенные и неопределенные, случайные и нестохастические (рис. 1).

Эти аспекты часто не учитывают лица, принимающие решения (ЛПР). Знание объективных законов природы и социального развития помогает сформулировать цели управления, достичь конкретных эффективных результатов при учете возможных негативных последствий.

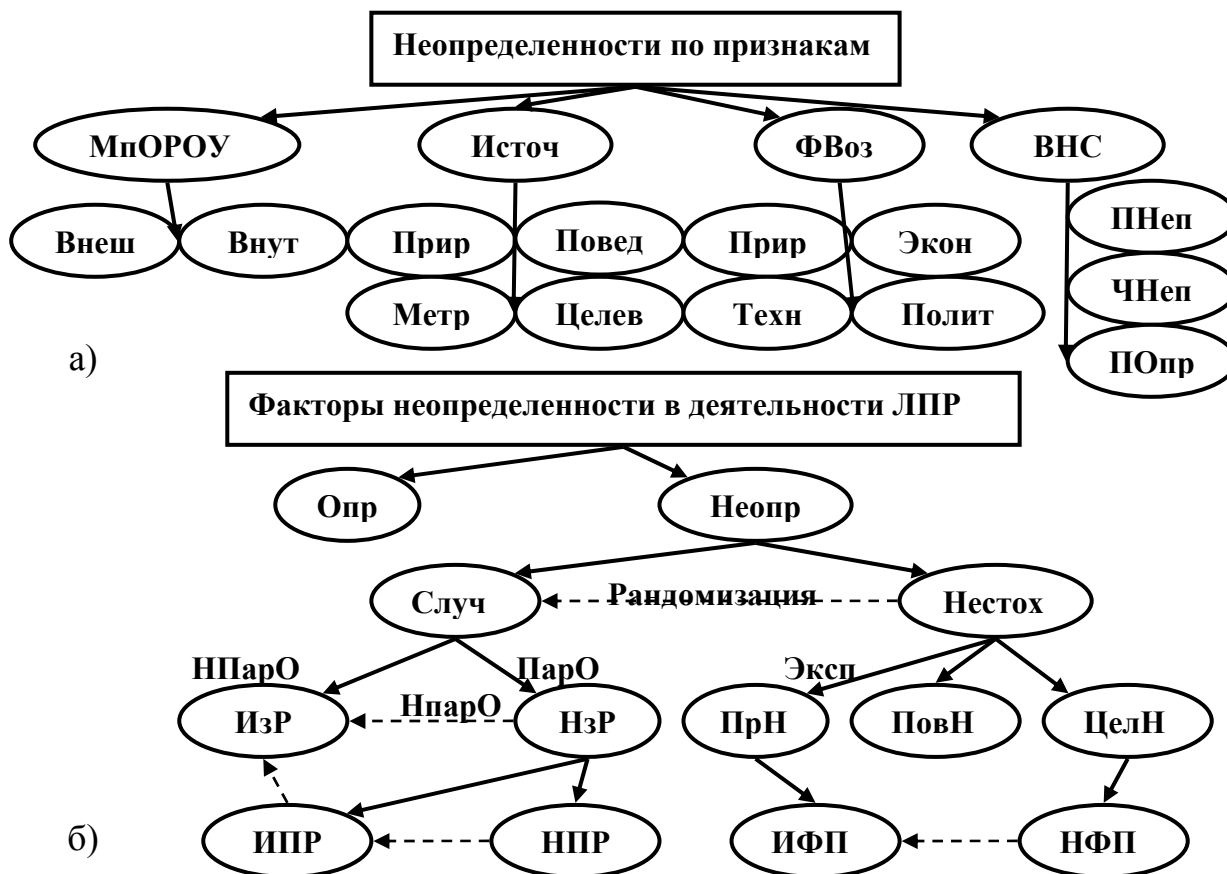


Рис. 1. Классификация неопределенностей по признакам

(а), факторам влияния на результаты деятельности ЛПР и методам их определения (б): признаки: МпОРОУ – местоположение относительно объекта управления: внешнее (Внеш), внутреннее (Внут); Источ – источники природные (Прир), метрологические (Метр), поведенческие (Повед), целевые (Целев); ФВоз – факторы возникновения: природные (Прир), технические (Техн), экономические (Экон), политические (Полит); полная (ПНеп) и частичная (ЧНеп) неопределенность и определенность (ПОпр);

п. б) факторы: Опр (Неопр) – определенные (неопределенные); Случ (Нестох) - случайные (нестохастические); ИзР (НЗР) – известные (неизвестные) распределения; ИПР (НПР) – известные (неизвестные) параметры распределения; ПрН (ПовН, ЦелН) – природная (поведенческая, целевая) неопределенность; ИФП (НФП) – известные (неизвестные) функции принадлежности. ПарО (НПарО) – параметрическое (непараметрическое) оценивание факторов; Эксп – экспертиза.

Неопределенные нестохастические факторы описываются аппаратом теории нечетких множеств, субъективных вероятностей, методами экспертного оценивания. Рандомизация позволяет ряд неопределенностей сводить в случайные факторы, вводить случайности в ситуации при ее отсутствии. Для усвоения новых знаний важна качественная подготовка человеческих ресурсов. Сегодня российские университеты и вузы ведут подготовку и обучение, в т.ч. в Тульском филиале РАНХиГС при Президенте РФ:

- профессионалов–исследователей риска по идентификации опасностей, оценке конкретных рисков, анализу результатов, моделирования и прогнозирования развития

опасных ситуаций, выработке рекомендаций для ЛПР на любых уровнях управления государством и сложными объектами;

- специалистов разных сфер, осознающих результаты анализа риска и умеющих применять их в своей практической деятельности;

- руководящий менеджмент федерального, регионального и муниципального уровней, способных активно использовать результаты анализа риска в процессах принятия управленческих решений.

Последней категории менеджеров следует особенно осознавать и понимать: а) какие возможности, недостатки, неопределенности заложены в анализе и оценке разновидностей рисков; б) как корректно учитывать риски в стратегиях развития государства, общества и СХ - индивид, семья, предприятие, регион.

Для измерения риска необходимы показатели, учитывающие:

- неопределенность события (риск существует всегда при выборе путей развития события, его наличии или отсутствии);

- потери (непреднамеренное сокращение стоимости объектов, интересов субъекта в условиях реализации опасности);

- небезразличность (риск затрагивает интересы СХ и человека в условиях нежелательного для них или удачного развития событий).

Таблица 1

Основные параметры оценки риска

Параметр	Расчетная формула	Семантика обозначений
<p>Математическое ожидание, $\bar{\delta}$:</p> <ul style="list-style-type: none"> - для дискретной случайной величины; - при наличии выборочных данных объемом n 	$\bar{\delta} = M[x] = \int_{-\infty}^{\infty} xf(x)dx;$ $\bar{\delta} = \sum_{i=1}^n x_i p_i;$ $p_i = 1/n, \bar{\delta} = (\sum_{i=1}^n x_i)/n$	<p>$f(x)$ – плотность распределения вероятностей случайной величины x;</p> <p>p_i – вероятность i-го состояния с ожидаемым результатом x_i;</p> <p>x_i – результат, полученный в i-м распределении</p>
<p>Дисперсия, $D(X)$</p> <ul style="list-style-type: none"> - для непрерывной случайной величины; - для дискретной величины; - по выборочным данным несмещенную оценку дисперсии 	$D(X) = \sigma^2 =$ $= \int_{-\infty}^{\infty} (x_i - \bar{\delta})^2 f(x) dx;$ $\sigma^2 = \sum_{i=1}^n [(x_i - \bar{\delta})^2 p_i];$ $\sigma^2 = [\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{\delta})^2] / (n-1)$	
Среднеквадратическое отклонение (СКО), σ	$\sigma = D(X)^{1/2}$	
Коэффициент вариации, v	$v = \sigma / \bar{\delta}$	
<p>Коэффициент риска</p> <p>Риск разорения</p>	$K_1 = Y/C; K_1 > \xi_1;$ $K_2 = qY/C; K_2 > \xi_2;$ $\xi_1 > \xi_2$ $Y > C$	<p>C – свободные средства, имеющиеся у инвестора (ЛПР), Y – возможные убытки;</p> <p>q - вероятность убытков Y;</p> <p>ξ - специальное число</p>
Коэффициенты покрытия рисков	$K_1 = C/Y; K_2 = C/qY;$ K_1	$K_1 = C/Y < 1/\xi_1;$ $K_2 = C/p(Y) < 1/\xi_2$
Коэффициент Кука, K_k	$K_k = \text{Собственные средства} / \text{Активы, взвешенные с учетом риска}$	

Общая теория риска базируется на концепциях риска, как опасности, неопределенности или возможности, имеющие отличительную специфику.

При концепции риска как неопределенности в экономике анализируют возможный будущий результат (прибыль, доход и т.п.), интерпретируемый случайной величиной x операции. Полной вероятностной характеристикой непрерывной случайной величины возможного результата служит функция распределения $F(x) = p(X < x)$. При этом ожидаемый результат оценивают математическим ожиданием, дисперсией, среднеквадратическим отклонением (СКО), коэффициентом вариации (см. таблицу). К показателям неопределенности относят: дисперсию; СКО; коэффициенты вариации, риска и его покрытия.

В концепции риска как опасности применяют качественные (статистика, модели) и количественные оценки риска относительно человека, социальных систем, деятельности, источников опасности, процедур принятия решений. Количественно риск обычно определяется как возможность реализации опасности чего-либо или наступления событий с негативными последствиями. Риск характеризуется: 1) возможностью причинения вреда, размер и ущерб которого можно выразить в стоимостной или натуральной форме от реального или гипотетического негативного события; 2) неопределенностью наступления опасного события (если наступление события закономерно, то $p = 1$, и риска нет; если события на этом интервале массовые и вполне предсказуемые, то $p \rightarrow 1$, риска также нет, хотя есть ущерб; если важен и разброс ущерба, то риск все же имеется, и для его измерения используют показатели неопределенности).

Обычно риск связывают с возможностью наступления сравнительно редких событий с малым математическим ожиданием за интервал времени Δt (практически меньшим 0,1). При этом риск часто отождествляют с вероятностью $q(\Delta t)$ наступления этих событий за интервал времени Δt (обычно за год), а вероятность $q(\Delta t)$ выступает мерой или показателем риска, что удобно в сравнении рисков для объекта или субъекта от различных событий или для разных объектов (субъектов) в штатных условиях функционирования (деятельности) при однородных проявлениях опасности. При N опасных явлениях в год ущерб Y равен $Y = \sum_{i=1}^n y_i$, прогноз - $\bar{O} = p(\Delta t) * \bar{o}$, при редких событиях риск $R = \bar{Y}$.

При концепции риска как неопределенности вероятность негативного события $q(\Delta t) < 1$ при показателе $p(Y > y_3)$, а как опасности - $q(\Delta t) \ll 1$ при $q \bar{o}$. При концепции риска как опасности для любых N считается:

$$\text{Риск [Ущерб/Время]} = \text{Частота [События/Время]} * \text{Средний ущерб [Ущерб/События]}.$$

Так как составить модель для вероятности реализации негативного события и стоимостной оценки ущербов для всех объектов воздействия трудно, то часто используют качественные методы с установкой рейтингов и количественных оценок для вероятности (реализуемости) или последствий. Опасности, неопределенности и возможности присущи любой деятельности человека (коллектива, общества), а результаты их проявления характеризуются рисками. Риски классифицируют по ряду признаков: объект (источник) воздействия, местоположение источника опасности в объекте воздействия, механизм возникновения опасности, степень влияния, специфика страхования, цели управления, конечные результаты и др. На величину риска влияет масса рискообразующих внешних и внутренних факторов. По структуре факторы риска подразделяются на группы: опасности; угрозы; уязвимости; неэффективность систем безопасности; ущерб. Эти группы различаются механизмом образования риска (рис. 2), проявлением опасных явлений, неблагоприятных условий деятельности, реализацией негативных сценариев развития процессов, принятием решений в условиях неопределенности. Степень природной, техногенной, социальной или экономической опасности для определенной территории или сферы деятельности определяются видом и параметрами опасных явлений:

- энергетическим видом (распределение по силе) – встречаемость;
- временным распределением (частота реализации, повторяемость, цикличность, прогнозируемые сроки возникновения);
- распределением в пространстве (сфера развития неблагоприятных явлений, возможное возникновение опасных явлений заданной силы и повторяемости, площадь зон действия негативных факторов).

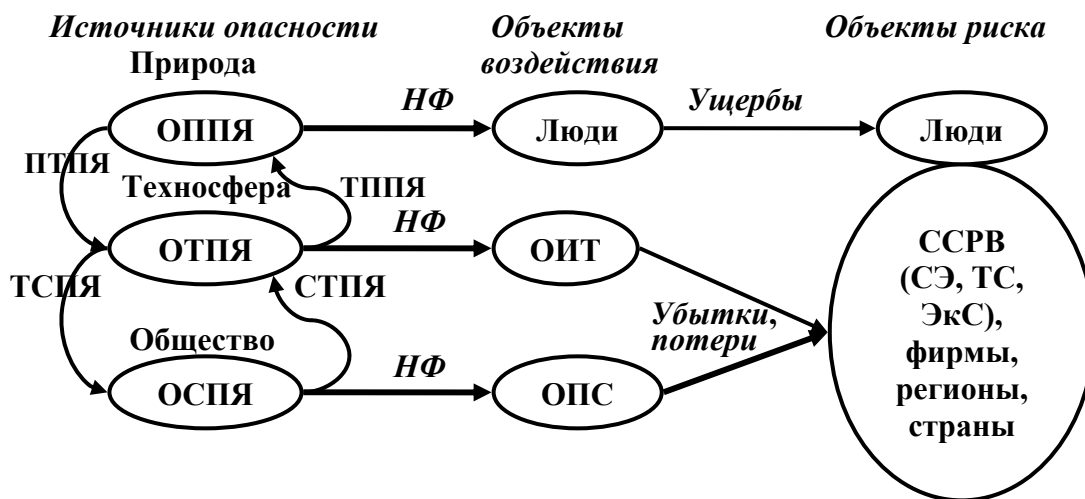


Рис. 2. Модель развития опасных явлений в происшествии (ОХПЯ) и ЧС:

X = {П – природа; Т – техносфера; С - социум}; воздействия от источников опасностей: ПТПЯ (ТТПЯ, ТСПЯ, СТПА) – природно-техногенные (техноприродные, техносоциальные, социотехногенные) процессы и явления; НФ – негативные факторы; ОИТ – объекты инфраструктуры техносферы; ОПС – окружающая природная среда; ССРВ – социальные системы разного вида: СЭ (ТС, ЭкС) – социально-экономические (техносоциальные, экосоциальные и другие) системы.

Убытки, потери связаны с профессиональной деятельностью, уровнем знаний и гибелью людей. На развитие опасных процессов, явлений, превращения их в происшествия, ЧС влияют: а) вид, частота, сила и интенсивность инициирующих событий, проявляющихся в форме опасных явлений в природе, техносфере, обществе; б) пространственно-временное распределение и масштаб источников опасных явлений и объектов воздействия негативных факторов.

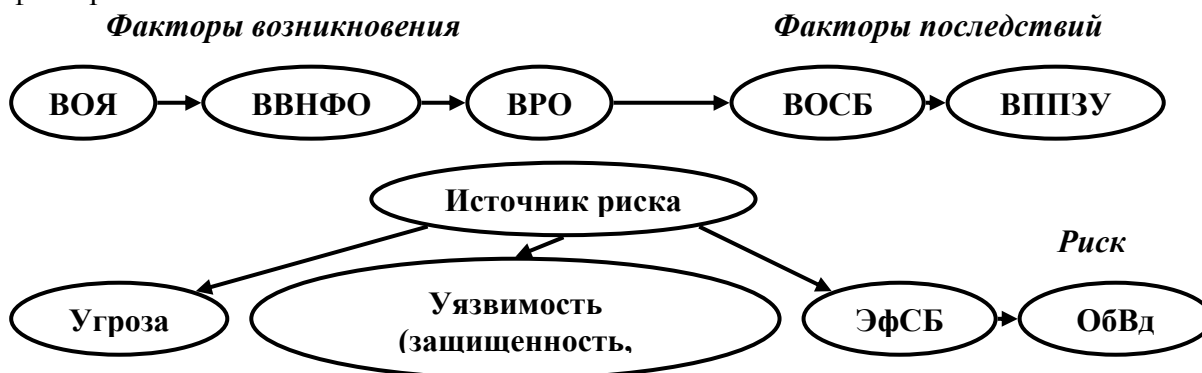


Рис. 3. Алгоритм проявления риска для человека и общества:

ВОЯ – возможность опасных явлений (частота, сила, интенсивность); ВВНФО (ВРО, ВОСБ) – возможность воздействия негативных факторов опасности (разрушения объекта, отказа систем безопасности); ВППЗУ – возможность превышения пороговых значений ущерба; ЭфСБ – эффективность систем безопасности; ОбВд – объект воздействия.

Опасность и вред адекватны возможности и реальности. Опасность как возможность раскрывает объективное наличие источника опасных явлений. Вред, как реальность, – это форма проявления опасности, реализация события, как происшествия, аварии, катастрофы, кризиса или ЧС. Математическое ожидание масштаба, вероятности ЧС как риска оценивают:

$$\text{Риск} = \text{Возможность возникновения ЧС} \times \Delta t \times \text{Средний ущерб от ЧС.}$$

Риск для индивида, социума в ЧС можно описать алгоритмом (рис. 3), а риск социальной системы в условиях возможной реализации негативных сценариев развития (НСР) – алгоритмом (рис. 4).

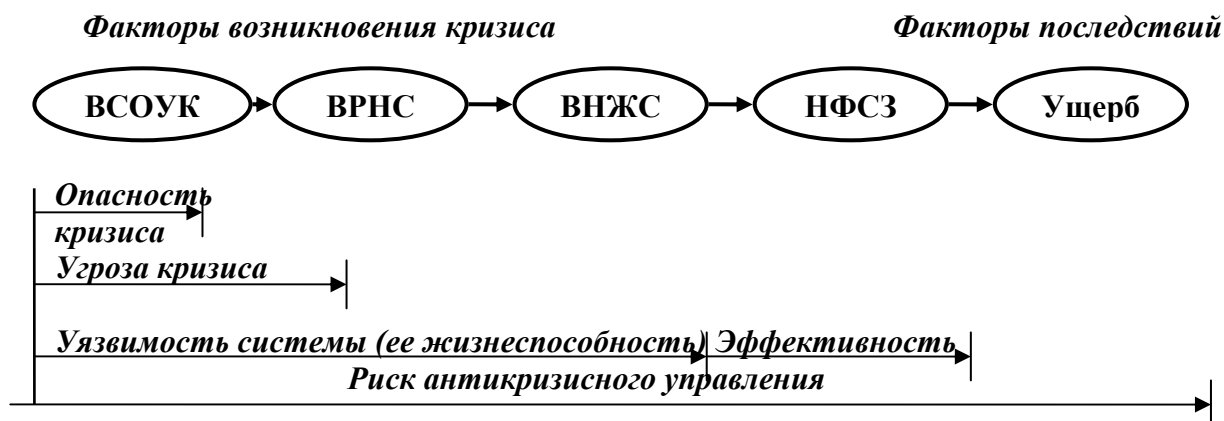


Рис. 4. Алгоритм проявления риска для человека и социальных систем:

ВСОУК (ВРНС, ВНЖС) – возможность создания объективных условий для кризиса (развития негативных тенденций; нарушения жизнеспособности системы); НФСЗ – неадекватное функционирование систем защиты

Уровни негативных факторов, действующие нагрузки можно описать параметрами силы u , определяющими их негативное действие на объекты. Так как сила опасных явлений различна (слабые явления случаются чаще, чем сильные), относительное положение очага опасного явления и объекта воздействия его негативных факторов неопределенное, то нагрузку на объект представляют случайной величиной U . Тогда функция распределения негативных факторов, формируемых при реализации опасности, по силе $F(u) = p(U < u)$, где p – вероятность того, что случайная величина U примет значение, меньшее u . В российской практике известны функции распределения максимальной скорости ветра в городах, сила землетрясений, уровни подъема воды в реках и др. При ограниченном числе n опасных явлений следует выровнять (сгладить) статистический ряд. Если вид теоретического распределения заранее неизвестен, то для его выбора при $N > 200$ можно воспользоваться системой кривых Пирсона. Для экстремальных событий существуют свои характерные классы вероятностных распределений.

Природные процессы и явления в общем случае - многомерные случайные процессы, описываемые одномерным квазистационарным эргодическим случайным процессом $U(t/x)$. Выбросы этого процесса представляют опасные природные явления, наступление которых отвечает критерию $u \geq u_k$, где u_k – значение некоторого критерия. Опасные природные явления образуют поток случайных событий - выбросов случайного процесса за уровень $u \geq u_k$.

Негативное действие опасных явлений на компоненты антропосферы обычно характеризуется амплитудными значениями параметров u_{max} . Описание опасных явлений в этом случае должно включать: во времени – поток опасных событий; по силе – распределение опасных явлений по амплитуде выбросов U_{max} , действующей на элементы антропосферы нагрузки, описываемой распределением $F_{max}(u) = p(U_{max} < u)$.

Если поток опасностей ординарный (за малый промежуток времени происходит не более одной реализации) и последствие отсутствует (после очередной реализации их частота не изменяется), то он является простейшим пуассоновским, для которого случайное число x реализаций, происходящих в течение времени Δt , распределено по закону Пуассона:

$$F(n) = P(x \leq n) = \sum_{k=0}^n P(k), \quad n = 1, 2, \dots$$

где $P(k) = 1/k! * [a(\Delta t)]^k e^{-a(\Delta t)}$ – вероятность k реализаций в интервал времени Δt ; $a(\Delta t) = \lambda \Delta t$ – параметр распределения Пуассона (среднее число $a(\Delta t) = M[x]$ реализаций за

единичный, достаточно малый интервал времени (ч^{-1}), является основным количественным показателем потока опасных событий.

Для пуассоновского потока время T между событиями подчиняется экспоненциальному закону, по которому вероятность хотя бы одной реализации за интервал времени Δt вычисляется как $Q(t) = 1 - P(0) = 1 - e^{-\lambda \Delta t}$. Это выражение применяют для определения частоты наступления невосполнимого ущерба для конкретного объекта (вероятности смерти человека). Если $a(\Delta t) \rightarrow \infty$, то распределение Пуассона приближается к нормальному закону распределения с параметрами $M[a(\Delta t)]$ и $\Delta x = a(\Delta t)$. В этом случае применяют уравнение $F(n) = \Phi[(n - M(x))/D(x)^{-1/2}]$, где $\Phi(\bullet)$ – функция Лапласа. Практически нормальное приближение применяют при $a(\Delta t) > 100$, что полезно для получения гарантированных оценок риска методами доверительного оценивания и оценки точности. Для редких событий при $a(\Delta t) \ll 1$ (при $a(\Delta t) < 0,1$), можно считать:

$$Q(\Delta t) = a(\Delta t) = \lambda \Delta t.$$

Техногенные опасности территории обусловлены совокупностью размещенных на ней объектов техносферы. Степень опасности от таких объектов для жизнедеятельности персонала и местного населения, живущего вблизи потенциально опасных объектов (ПОО) обусловлена:

- видом и числом размещенных на территории потенциально опасных и вредных объектов, накопленным потенциалом их опасности;
- аварийностью, объемом ежедневных (ежегодных) выбросов и сбросов загрязняющих веществ;
- периодом функционирования, пространственным размещением объектов по отношению к местам расселения людей, зонами действия негативных факторов опасных техногенных явлений, учетом среднегодового распределения направления, скорости ветра, иными факторами.

В целом техногенный риск для жизнедеятельности людей выступает естественной платой человечества за высокий уровень цивилизации, а его анализ важен для его последующей минимизации в результате управления.

Все эти знания, включая планирование, подготовки и возможных алгоритмов и сценариев развития ЧС и КС, компьютерное моделирование, используются при подготовке государственных, региональных и муниципальных менеджеров. Выполненная нами компьютерная реализация алгоритмов и сценариев развития природных, техногенных и социальных опасностей на языке Borland Delphi позволяет вести различные расчеты менеджментом разных уровней управления в Тульском филиале РАНХиГС. Создание и внедрение интеллектуальных систем поддержки принятия управленческих решений позволит успешно решать поставленные перед этой категорией государственных и муниципальных служащих задач по обеспечению безопасности населения и эффективному управлению рисками.

Литература:

1. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Системы гибридного интеллекта: Экономика. Управление. Образование. – М.: Высшая школа, 2008. – 546 с.
2. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Инновации, инвестиции, интеллект: потенциал, капитал, модели. – М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2013. – 494 с.
3. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю., Минаев В.С. Синергетика, когнитология, комплексная безопасность: системы «природа – общество – человека». – М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2015. – 386 с.
4. Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И., Давыдова Т.Ю. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 447 с.
5. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических моделей и информационных технологий в управлении рисками: Монография. – М.–Тула: Изд-во ТулГУ, 2010. – 390 с.

Капитанетс S.V.

cand. pedagog. sc., assoc. prof.

Senior Research Fellow of Research Department of Organizational and Legal Provision of Customs Security of Research Center of Customs Affairs of Research Institute Fiscal Policy of USFSUE, Ukraine

INTRODUCTION OF KOUCHING IN SFS

Капітанець С.В.

к.п.н., доц.,

старший науковий співробітник відділу досліджень організаційно-правового забезпечення митної безпеки

Науково-дослідного центру митної справи

Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ КОУЧИНГУ В ДФС

In the article the unique of process of kouching is exposed as professional psychological practice, tool of personal and professional development. We described kouching as an optimum form of adaptation and professional development of persons, appointed on positions in the organs of fiscal service.. We offered to introduce kouching in staff policy of SFS. It will be instrumental in upgrading work of personnel, will enable to shorten the adaptation period of new workers and reduce the level of fluidity of shots.

Keywords: *management of personnel, kouching, improvement of staff policy of SFS.*

В статті розкрито унікальність процесу коучингу як професійної психологічної практики, інструментарію особистісного та професійного розвитку. Описано коучинг як оптимальну форму адаптації та професійного розвитку осіб, призначених на посади в органи фіскальної служби.. Запропоновано впроваджувати коучинг в кадровій політиці ДФС. Це сприятиме підвищенню якості роботи персоналу, дасть можливість скоротити адаптаційний період нових працівників та знизити рівень плинності кадрів.

Ключові слова: *управління персоналом, коучинг, удосконалення кадрової політики органів ДФС.*

В умовах формування знанневої економіки та з метою розвитку ефективного управління персоналом особливої ролі набуває питання розробки кадрової політики в органах державної влади, зокрема в органах ДФС. Кадрова політика має бути спрямована на формування такої системи роботи з персоналом, що орієнтується на отримання не тільки економічного, але й соціального ефекту при умові дотримання чинного законодавства, нормативних актів та урядових рішень. Водночас, у фіскальній службі спостерігається висока плинність кадрів, переважною причиною якої, є звільнення працівників. Таке звільнення тісно пов'язане з факторами, до яких можна віднести: зміст і організацію праці, систему морального та матеріального стимулювання (особливо встановлення доплат до грошового забезпечення), управління, стиль керівництва, взаємостосунки у колективі, систему професійного просування. Значна плинність кадрів посилює проблему недостатньої кваліфікації посадових осіб, а саме – призводить до неспроможності забезпечення системи органів ДФС висококваліфікованими фахівцями з досвідом практичної роботи та інноваційним мисленням, знижується ефективність і результативність роботи посадових осіб, порушується якісне виконання функцій ДФС. Важливість проблеми підсилюється особливими умовами служби працівників ДФС, що пов'язані з реалізацією наданих повноважень у фіскальній сфері та з метою забезпечення виконання основних завдань та функцій ДФС. Працівники органів ДФС в межах посадових обов'язків здійснюють контроль за справлянням податків та інших платежів, організують роботу з контролю за надходженням платежів до бюджетів та примусового їх стягнення, обліку, оцінки, зберігання вилученого та конфіскованого майна, митний контроль та митне оформлення, протидію контрабанді та порушенням митних правил результат розслідування яких набув суспільного резонансу або у результаті роботи яких були викриті тіньові схеми та діяльність яких характеризується високим рівнем корупційних ризиків.

Тому актуальним є питання пошуку оптимальних форм адаптації та професійного розвитку осіб, призначених на посади в органи фіскальної служби. Як відомо, при прийнятті на посаду людина проходить професійну та психологічну адаптацію (від півроку до року),

після чого починає плідно працювати. Тобто, у зв'язку із призначенням в середньому 14% посадових осіб щорічно працюють неефективно.

Одним із ефективних напрямків удосконалення кадрової політики в розрізі розвитку фахових, психологічних та управлінських компетентностей, на нашу думку, є коучинг. На сьогоднішній день він досить широко використовується з метою скорочення витрат часу на адаптацію працівників до нових робочих місць. У цілому унікальність процесу коучингу як професійної психологічної практики, інструментарію особистісного та професійного розвитку фахівця полягає в додатковому використанні можливостей людини в саморозкритті, самовдосконаленні й самореалізації, що сприяє вихованню ініціативних та діяльних працівників.

Зупинимось на деяких визначеннях поняття «коучинг». Так, наприклад, під коучингом Бережна В. розуміє мотивацію і тренування особистості для набуття нових навичок та якостей. На практиці – це синтез методик індивідуального психологічного консультування, соціально-психологічного тренінгу та традиційного наставництва досвідчених спеціалістів над новими або молодими працівниками [1, с. 25]. Коучинг – це сфокусований на рішенні, орієнтований на результат, систематичний процес співробітництва, в ході якого коуч (керівник, тренер, професіонал) сприяє покращанню виконання певної діяльності, самостійному навчанню і особистісному росту особи. У найбільш загальному вигляді коучинг в системі органів державної влади визначається як спеціально організований процес надання допомоги керівникам, колективу (чи групі осіб) у розв'язанні проблем державно-управлінської діяльності та підвищення соціально-психологічної компетенції посадових осіб [2].

У дослідженнях Петровської І.Р. наведено такі визначення коучингу [3, с. 160]:

- це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку її власних рішень або просування у будь-якій складній ситуації;
- це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності;
- вид індивідуальної підтримки людей, що ставлять своїм завданням професійне і особистісне зростання, підвищення персональної ефективності;
- це безперервний процес спілкування службовця керівника і підлеглого, який сприяє як успішній діяльності компанії, так і професійному становленню співробітника в обставинах службової діяльності, що швидко змінюються;
- це розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення її ефективності, як професійної, так і особистісної.

Отже, можемо констатувати, що коучинг переважно трактують як тренування та консультування працівників з метою максимальної реалізації їх потенціалу. Підсумовуючи наведені визначення, зазначимо, що коучинг слід розуміти як діяльність, спрямовану на досягнення цілей та реалізацію стратегії. Коучинг націлений на формування поведінки працівника таким чином, щоб максимально забезпечити самостійність та ефективність прийнятих ним рішень, а також переважно проявляється у формі питань, а тому його доцільно розглядати як метод менеджменту. Разом з цим коучинг у кадровій політиці – це стратегія досягнення успіху і сучасний інструмент роботи з персоналом.

Також відомо, що коучинг – це можливість навчити іншого більшому, ніж знаєш і вмєєш сам. Основною відмінною рисою коучингу є те, що коуч (у ДФС це може бути керівник або досвідчений працівник структурного підрозділу) допомагає працівнику виробити та прийняти власне рішення, а не вирішує проблему за нього. Коучинг сприяє самовдосконаленню посадовця. Слід зазначити, що методологія коучингу орієнтована скоріше на досягнення результату, ніж на вирішення проблем. Він дозволяє підсилити продуктивні зміни, концентрується на визначенні та досягненні конкретної мети персоналу та установи (організації). Керівник, тобто коуч виступає у ролі персонального тренера, який працює з динамічними цілеспрямованими особами. Він допомагає їм зрозуміти і досягти того, чого вони дійсно хочуть. Персональне тренування (коучинг) допомагає співробітнику з'ясувати, що він хоче змінити, встановити чіткі, конкретні й вимірні цілі для створення цих

змін. Коуч вміє кидати виклик і допомагає брати на себе відповідальність за зроблений вибір, проте рішення завжди приймає працівник.

Коучинг, як особливий вид підтримки фахівця або невеликого колективу, може вирішувати одне або кілька з наступних завдань: постановка чітких цілей і оптимальне їх досягнення; виявлення складних ситуацій і «розплутування клубка» проблеми; підвищення продуктивності (на робочому місці, у спілкуванні, у сім'ї тощо); одержання задоволення від своїх дій; розробка відповідних рішень і нових стратегій для досягнення результату.

Керівник в ролі коуча допомагає зважувати альтернативи і ресурси, готувати план дій, супроводжує співробітника у процесі реалізації плану. Працівник разом з ним зможе безперервно аналізувати ситуацію, відслідковувати, які стратегії використовувались і яким чином вони приведуть до бажаного результату, а які будуть перепонами на цьому шляху. Також працівник зможе інакше оцінити своє ставлення до того, що відбувається, з огляду на множину чинників, що часто залишаються поза його зором.

Зауважимо, що коучинг базується на визнанні того, що кожна людина володіє набагато більшими здібностями, ніж вона зазвичай проявляє. Коуч у своїй роботі опирається не стільки на поточні показники працівника, скільки на його потенціал, який прагне розкрити задля розвитку діяльності установи (організації). Серед переваг коучингу беззаперечною є економія часу, тобто часу, що витрачається для безпосереднього управління персоналом. Власне, для керівника зовсім необов'язково виділяти для цього окремий час. Цілком достатньо постійно визначати і використовувати основоположні принципи коучингу під час взаємодії з новим працівником.

Таким чином, з метою скорочення часу на адаптацію до роботи нових посадових осіб органів ДФС пропонується використати коучинг. Кожен з них на новому робочому місці, як правило, потребує тривалого звикання (повністю процес адаптації людини може займати 3-6 років); протягом 3-4 місяців у посадовця формуються навички щодо виконання покладених на нього обов'язків. Саме в цей час, він найбільше потребує підтримки та допомоги досвідчених колег. Для цього вважаємо за доцільне створити групу коучів, в яку входитимуть представники із кожного структурного підрозділу органів ДФС. В першу чергу це дозволить покращити мікроклімат у колективі за рахунок створення умов для швидкої адаптації нових працівників. Останні матимуть можливість протягом першого місяця звертатись за порадами до своїх наставників, які зобов'язані надавати їм кваліфіковані та повні консультації. За рахунок цього можна досягти зменшення помилок при виконанні основних завдань і функцій новим працівником та протягом нетривалого періоду визначити його відповідність посаді. Слід також нагадати, що сьогодні нові члени колективу сприймаються здебільшого як конкуренти і досить часто створюються умови, за яких зростає рівень плинності кадрів. Застосування певних елементів методики коучингу дозволить зняти напругу в колективі та допоможе налаштувати колектив на спокійне виконання завдань.

Як підсумок зазначимо, що впровадження коучингу в ДФС сприятиме підвищенню якості роботи персоналу, дасть можливість скоротити адаптаційний період нових працівників та знизити рівень плинності кадрів.

Література:

1. Бережна В. Підготовка майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності з використанням новітніх засобів навчання / В. Бережна // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. – Сер.: Педагогіка та психологія. – 2009. – Вип. 468. – С. 21-27.
2. Куйбіда В.С. Досвід впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні в Україні та інших європейських країнах : зб. наук.-аналіт. і навч.-метод. матеріалів, норматив.-прав. актів з питань впровадження стандартів доброго врядування на місцевому рівні / В.С. Куйбіда, В.В. Толкованов. – К., ТОВ «Поліграфічний Центр "Крамар"», 2010. – 258 с.
3. Петровська І.Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська, Р.Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.14. – С. 158-161.

Kobzev I.V.,

Candidate of Technical Sciences, Associated Professor

Melnikov O.F.,

Doctor of Public Administration, Professor

Orlov O.V.

Doctor of Public Administration, Professor

Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration attached to the Office of the President of Ukraine, Ukraine

CLOUD TECHNOLOGY AND E-GOVERNMENT

Кобзев І.В.

кандидат технічних наук, доцент

Мельников О.Ф.

доктор наук з державного управління, професор

Орлов О.В.

доктор наук з державного управління, професор

Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, Україна

ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ

Prospects integration of cloud and public information systems. Analyzed the fundamentals of cloud computing, especially private, public, hybrid and public cloud, as well as the advantages and disadvantages of cloud computing. Studied foreign experience of e-government based on cloud computing. Analyze the prospects of cloud computing in Ukraine as the basis of e-governance in development.

Keywords: e-government, cloud, data center, online services, information technology, Internet.

Розглянуто перспективи інтеграції хмарних технологій та державних інформаційних систем. Проаналізовані основи технології хмарних обчислень, особливості приватної, публічної, гібридної і громадської хмари, а також переваги і недоліки хмарних обчислень. Досліджено зарубіжний досвід створення електронного уряду на основі хмарних обчислень та перспективи хмарних обчислень в Україні, як основи систем електронного державного управління.

Ключові слова: електронне урядування, хмарні технології, дата-центр, онлайн-сервіс, інформаційні технології, Інтернет.

Глобальний тренд розвитку інформатизації державних структур полягає в переведенні значної частини інформаційної інфраструктури у хмарні технології. Це дозволяє зменшити значну частину капітальних вкладень переорієнтував їх в операційні витрати, скоротити затрати і прискорити цикл запровадження нових рішень.

Стимулом до поширення хмарних технологій на держсекторі являються такі чинники, як стратегія держави в області електронного уряду, законодавчі ініціативи в області персональних даних, зростання вимог до оперативності роботи держустанов і збільшення кількості державних послуг, до яких громадяни мають доступ у електронному вигляді.

У тому, що хмарні технології необхідні для створення ефективної держави, сьогодні ніхто не має сумніву. Проте чиновники часто не квапляться їх впроваджувати. По-перше, державні установи не знають які сервіси і дані перемістити в хмару, а які залишити у себе на локальних серверах. По-друге, при переході до хмар, у керівництва виникають природні сумніви в їх надійності і безпеці та відповідності таких технологій діючому законодавству. По-третє, відома бюрократична звичка якщо не утаємничувати, то, принаймні, не ділитися «власними» даними з іншими користувачами.

Аналіз наукової літератури засвідчив, що, за всієї значущості, проблему використання хмарних технологій у державних структурах висвітлено ще не достатньо. Запровадженню «хмарних» обчислень в публічному управлінні та адмініструванні присвячені праці відомих закордонних: М. Аубакиров, В. Бакушев, Л. Бараш, К. Веляновская, М. Вітера, Т. Губаревій, П. Дзеггер, Д. Ерличмен, Б. Зваденторфер, Д. Лянг, Е. Никульчев, Н.Носов, С. Пакет, А. Серенка, Е. Сударкіна та інших.

Ці роботи закладають теоретичні засади для вивчення питань використання хмарних технологій для державних установ, але на наш погляд в них відсутні єдині погляди щодо пріоритетів розвитку державних механізмів використання «хмар» в державному секторі.

В роботі [4] доведено, що необхідність оптимізації державного апарату й економії бюджетних коштів, актуалізована через кризові явища в економіці багатьох країн світу, спричинила пошук нових, більш ефективних і ощадливих, моделей комунікації у системах публічного адміністрування, забезпечення дієвих зв'язків із громадськістю.

Перенесення електронної інформаційної взаємодії у хмару дає змогу залучати до неї широке коло користувачів з відносно невеликими матеріальними затратами. При цьому відсутність контакту з чиновником підвищує ефективність і прозорість взаємодії держави з громадянами, знижує ймовірність корупції, а Інтернет-технології забезпечують вищу ефективність і оперативність відповідного документообігу [1].

Так що ж таке хмарні технології? Хмарні технології — це парадигма, яка передбачає віддалену обробку та зберігання даних. Ця технологія надає користувачам мережі Інтернет, доступ до комп'ютерних ресурсів сервера і використання програмного забезпечення як онлайн-сервіса [5]. Концепція хмарних технологій полягає в розподіленій обробці даних, де додатки, комп'ютерні ресурси і потужності надаються користувачеві як Інтернет-сервіс. Під хмарою розуміють центр обробки даних з власною інфраструктурою. Головною перевагою використання хмар є відокремлення складної інфраструктури від кінцевих користувачів, що забезпечує доступність інформації і засобів її обробки (програмного забезпечення). Існують три рівні (моделі обслуговування) хмарних сервісів:

- програмне забезпечення як послуга (**SaaS**). По моделі SaaS постачається апаратна інфраструктура і ПЗ, також розробник забезпечує взаємодію з користувачем через інтерфейсний портал;

- платформа-як-сервіс (**PaaS**). PaaS в хмарі визначається як набір програмних продуктів та засобів розробки, що розміщені на інфраструктурі провайдера;

- інфраструктура як послуга (**IaaS**). IaaS являє собою віртуальний сервер для запуску, зупинки, доступу, налаштування своїх віртуальних серверів та систем збереження. IaaS дозволяє компанії платити саме за стільки потужностей, скільки їй необхідно..

Виділяють три моделі розгортання хмарних сервісів:

- приватна хмара (private cloud) – це хмарна інфраструктура, яка призначена для використання виключно однією організацією, що включає декілька користувачів (наприклад, підрозділів);

- публічна хмара (public cloud) – це хмарна інфраструктура, яка призначена для вільного використання широким загалом;

- гібридна хмара (hybrid cloud) – це хмарна інфраструктура, що складається з двох або більше різних хмарних інфраструктур (приватних, громадських або публічних), які залишаються унікальними сутностями, але з'єднанні між собою стандартизованими або приватними технологіями, що уможливають переносимість даних та прикладних програм [5].

Виділяють наступні переваги хмарних технологій: зниження витрат на первинному етапі розгортання ІТ-інфраструктури за рахунок використання хмарних сервісів; доступність необхідних сервісів і додатків з будь-якої точки світу за умови доступу до мережі Інтернет; планування витрат на інформаційні технології (ІТ) і зниження витрат на обслуговуючий персонал, причому витрати безпосередньо залежать від частоти і об'єму використовуваних ресурсів; динамічно масштабована ІТ інфраструктура.

Проте є й недоліки: залежність від доступу до мережі Інтернет; розміщення усієї інформації, у тому числі конфіденційною, на стороні постачальника послуги; адаптація існуючих програмних комплексів держустанов до використання в хмарах.

Чи варто виділити окремий вид – Урядову хмару? З точки зору архітектури – швидше ні. Урядові хмари можуть бути приватними, тобто, належати одному відомству, публічними,

якщо вести мову про надання держпослуг, і гібридними, у разі розміщення сервісів частково на власній інфраструктурі і частково в хмарі.

Можливий ще варіант, коли уповноважений провайдер надає свої потужності відомствам – публічна хмара, але не для усіх. Американський уряд використовує для цих цілей Amazon – AWSGovernment Cloud [10].

Лідерами по використанню хмарних, у тому числі і приватних хмарних технологій в урядових програмах, являються США, країни Євросоюзу, Великобританія, Японія, Австралія. Приватні хмари вибирають держструктури, яким потрібний підвищений рівень безпеки даних. На базі приватних хмар створюється велика частина систем електронної взаємодії держави і громадян. Охорона здоров'я, освіта, податкові і соціальні служби: електронні сервіси з цих областей в переважній більшості базуються в приватних хмарах.

В якості прикладу успішній реалізації хмарної інфраструктури в державному секторі візьмемо декілька країн, що лідирують у сфері електронного урядування.

У кінці березня 2011 року адміністрація Кабінету міністрів Великобританії (Cabinet Office) опублікувала нову національну стратегію в області інформаційно-комунікаційних технологій однієї із складових частин якої являється Government cloud strategy (G-Cloud) [8]. Програма клаудізації держсектора G-Cloud пропонує сценарії створення централізованих закритих хмарних інфраструктур, що об'єднують відомства з схожими функціями. Програма також містить комплекс заходів, що стандартизують взаємодію відомств з постачальниками хмарних послуг. Королівська Комерційна Служба Великобританії (Crown Commercial Service) займається закупівлею комерційних послуг для державного сектора.

Віртуалізація в США в штатах розпочалася з 2011 року, після старту програми Cloud First. Американський уряд бачить в хмарних технологіях рішення цілого комплексу проблем: подальший розвиток громадянського суспільства; гнучкість і пожвавлення держструктур; поліпшення взаємодії приватного і державного секторів. США стала першою країною, збройні сили якої перейшли на віртуальну хмарну інфраструктуру. Армія США, ВПС і ВМФ отримали значну економію коштів, враховуючи колосальні витрати США на оборонний бюджет [6].

Невелика Естонія є одним зі світових лідерів у сфері електронного уряду, близько 95% державних послуг повністю оцифровані. Для прикладу, навіть квитки або проїзний на громадський транспорт спокійно отримуються через будь-яку точку з доступним Інтернетом. Якщо вам треба встати на облік або проголосувати, ви можете зробити це через Інтернет.

Кожен житель Естонії має власний електронний номер, який дає доступ до держпослуг і електронних платежів. Проте, розвиток електронної держави встановлює залежність від надійної роботи технологій. Естонія розглядає кібератаки як значну загрозу. До кінця 2016 року планується перенести усі важливі дані в захищені дата-центри, там, де багато хто бачить проблему і уразливість, новатори бачать їх рішення [7].

Фінляндія не відстає і навіть випереджає Естонію за деякими показниками. Вже в 2015 році, вона стала першою європейською країною, в якій хмарні технології замінили основні, більше 51% усіх підприємств працює на хмарних обчисленнях (в середньому по ЄС це число складає приблизно 19%). Державні сайти віщають виключно з державних хостингів, будуються перші державні дата-центри. Причому подібні досягнення є справою останніх трьох років [9].

Наприклад в Молдові закінчився проект «Електронна трансформація державного управління» (15 млн. доларів США). Саме ця е-інфраструктура сьогодні робить можливим максимальне використання переваг cloud computing (MCloud / G-Cloud), мобільних технологій (Mobile eID) успішного впровадження і використання онлайн-платежів (MPay) і платформи Е-реєстрів і Е-авторизацій (PGRAP), а повторне використання цих інструментів державними агентствами перенастроює стосунки між державними установами і громадянами [1].

Яка же ситуація в Україні? Хмарні технології мають бути особливо цінні для держав, що мають дефіцит бюджету і не вважають за доцільне виділяти кошти на закупівлю устаткування і програмного забезпечення для розгортання «важкої» ІТ-інфраструктури.

У нашій країні налічується більше десяти великих комерційних дата-центрів. Два Дата-центра "Парковий" (<http://datacenter.ua/>) і De Novo (<http://www.de-novo.biz/>) є хмарними провайдером, надаючи послуги з оренди хмарних ресурсів. Наприклад на De Novo розміщено Prozorro (<https://prozorro.gov.ua/>) – електронна система публічних закупівель.

Використання хмар дозволить державі повністю відмовитися від капітальних інвестицій у будівництво власних дата-центрів і купівлю дорогого серверного устаткування.

Тема перенесення державних сервісів в хмару, на думку сьогодні є однією з найбільш актуальних в області використання ІТ державою. Перехід державних установ до використання хмарних сервісів обіцяє багато вигод (для держави), проте, окрім відомих усім причин, перешкодою служить сумнів в достатньому рівні ІТ-безпеки.

Верховна Рада України має намір законодавчо закріпити порядок використання систем хмарних обчислень державними органами влади Законопроект №4302 спрямований на створення умов впровадження новітніх технологій, зокрема при обробці інформації (крім інформації, яка в установленому порядку віднесена до державної таємниці), якою володіють органи державної влади, інші державні структури та органи місцевого самоврядування.

Проектом передбачається сформувані передумови для подальшого розвитку платформ інформаційно-комунікаційних технологій у різних сферах суспільного життя, насамперед у сферах державного управління, освіти та науки [3].

Висновок. Можна стверджувати, що хмарні технології є однією з основних технологічних баз для сучасної ефективної організації електронної інформаційної взаємодії державних органів, зокрема побудови системи електронного урядування.

Таким чином, державним структурам необхідно вирішувати безліч завдань: як зробити державне управління ефективнішим; як збудувати взаємодію з населенням країни; як забезпечити прозорість державних структур і забезпечити доступ до різних сфер діяльності тієї або іншої структури; як забезпечити державних службовців необхідним інструментарієм для ефективної роботи.

В зв'язку з цим інтерес до хмарних технологій як до засобу для вирішення усіх цих завдань дуже великий. Просування хмарної моделі в державних відомствах свідчить про те, що держава зацікавлена в її використанні. Створення національної хмари вимагає уніфікації державних бізнес-процесів, що є важливим кроком на шляху створення електронного уряду.

Література:

1. 5 лет е-Трансформации вместе с Центром Электронного Управления [Електронний ресурс] // Правительство Республики Молдова. Центр электронного управления. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.egov.md/ru/communication/news/5-let-e-transformacii-vmeste-s-centrom-elektronnogo-upravleniya>.
2. Вітер М. Б. Використання хмарних технологій у системі інформаційної взаємодії державних органів / М. Б. Вітер, Х. О. Засадна // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.9. - С. 341-347
3. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обробки інформації в системах хмарних обчислень [Електронний ресурс] // Офіційний портал Верховної Ради України – Режим доступу до ресурсу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58527
4. Федонюк С. В. "Хмарні" технології в електронному врядуванні / С. В. Федонюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2011. - № 20. - С. 13-19.
5. Хмарні технології [Електронний ресурс] // Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BD%D1%96_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%97
6. Freeman L. Should You Adopt a Cloud First Strategy? [Електронний ресурс] / Larry Freeman // TechTarget. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://searchstorage.techtarget.com/NetAppSponsoredNews/Should-You-Adopt-a-Cloud-First-Strategy>.
7. Government in Estonia [Електронний ресурс] // European Commission. – 2016. – Режим доступу до ресурсу:

- https://joinup.ec.europa.eu/sites/default/files/ckeditor_files/files/eGovernment%20in%20Estonia%20-%20February%202016%20-%202018_00_v4_00.pdf.
8. Government cloud strategy [Электронный ресурс] / https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/266214/government-cloud-strategy_0.pdf
 9. Наарамо Е. Finland leads Europe in cloud service take-up [Электронный ресурс] / Eeva Naaramo. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.computerweekly.com/news/2240242339/Finland-leads-Europe-in-cloud-service-take-up>.
 10. US Federal Government in the Cloud [Электронный ресурс] // Amazon Web Services – Режим доступа до ресурсу: <https://aws.amazon.com/ru/federal/>

11. LAW

Beresovska Svitlana

Ph.D. (Candidate of Legal Sciences)

International humanitarian university, Odessa, Ukraine

COURT FEE FOR FILING ADMINISTRATIVE CLAIM OR COMPLAINT: ESSENCE, THE ORDER OF PAYMENT AND THE RETURN

Березовська С.В.

кандидат юридичних наук

Міжнародний гуманітарний університет м. Одеса

СУДОВИЙ ЗБІР ЗА ПОДАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО ПОЗОВУ АБО СКАРГИ: СУТНІСТЬ ПОРЯДОК СПЛАТИ ТА ПОВЕРНЕННЯ

The article analyzed the essence court fee for filing administrative claim or complaint, analyzed and determined its size, the order of payment and the return.

Keywords: *court fees, administrative claim, complaint, the order of payment, the order of return.*

У статті проаналізовано сутність судового збору за подання адміністративного позову або скарги, проаналізовано та визначено його розмір, порядок сплати та повернення.

Ключові слова: *судовий збір, адміністративний позов, скарга, порядок сплати, порядок повернення.*

Судовий збір в Україні – це відносно новий платіж, який з 2011 р. з'явився на підставі Закону України «Про судовий збір» та діє у нашій країні. Відповідно до цього закону судовий збір – збір, що справляється на всій території України за подання заяв, скарг до суду, за видачу судами документів, а також у разі ухвалення окремих судових рішень, передбачених Законом України «Про судовий збір», включається він до складу судових витрат [1] та, відповідно до п. 5 ч. 3 ст. 29 Бюджетного кодексу України та ст. 9 цього закону, зараховується до доходів спеціального фонду Державного бюджету України [2; 1]. До появи цього збору платежем за подання заяв, скарг до суду було державне мито, яке регулювалося декретом КМУ «Про державне мито» [3].

Слід відмітити, що судовий збір в обов'язковому порядку повинен бути сплачений при зверненні з позовною заявою, скаргою, заявою тощо до суду (місцевого, апеляційного, касаційного), який розглядає адміністративні чи цивільні, адміністративні, кримінальні справи, чи господарські, крім випадків, коли законом передбачено звільнення від сплати судового збору певних категорій осіб або при розгляді певних категорій справ чи поданні певних видів позовних заяв чи скарг. Тобто, судовий збір сплачується за прийняття судом заяви, скарги, за її розгляд, винесення по ній рішення або за видачу певних документів та ін., тобто, за вчинення певної дії/дій. Закон «Про судовий збір» передбачає, що кошти судового збору спрямовуються на забезпечення здійснення судочинства та функціонування органів судової влади [1].

Тому, виходячи з зазначеного, актуальним є дослідження судового збору за подання адміністративного позову/скарги до суду з метою визначення його сутності, розкриття його правової природи, розміру, порядку сплати та повернення, а також з метою визначення його місця та ролі у функціонуванні системи адміністративних судів та рівня забезпечення ним доступності правосуддя.

Судовий збір за подання адміністративного позову/скарги є не достатньо дослідженим у наукових розробках, оскільки аналіз робіт вчених з приводу судового збору дав змогу зробити висновок, що одна частина вчених (більшість) досліджували цей збір тільки у межах дослідження теоретичних засад судових витрат (В.М. Бевзенко, Ю.П. Битяк, Л.Г. Глущенко, І.П. Голосніченко, К.С. Пащенко, О.П. Рябченко, Р.І. Шейвейком та ін.), а інша частина – досліджувала судовий збір не в адміністративному судочинстві, а в інших судочинствах (господарському, цивільному). І тільки юристи-практики та судді інколи проводили дослідження судового збору за подання адміністративного позову/скарги та публікували свої статті в інтернеті. Таким чином, враховуючи зазначене, варто відзначити, що комплексних

праць, присвячених аналізу сутності судового збору за подання адміністративного позову/скарги немає, і тому дослідження його сутності є необхідним та актуальним.

Метою статті є дослідження сутності судового збору за подання адміністративного позову/скарги, порядку його сплати та повернення.

Судовий збір за подання адміністративного позову або апеляційної/касаційної скарги, тобто його платники, об'єкти, розмір, порядок сплати та повернення регулюється Кодексом адміністративного судочинства [4] (далі – КАС), Законом України «Про судовий збір» [1], Постановою Пленуму Вищого адміністративного суду України «Про судову практику застосування адміністративними судами окремих положень Закону України від 8 липня 2011 року № 3674-VI «Про судовий збір» у редакції Закону України від 22 травня 2015 року № 484-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сплати судового збору» тощо [5].

Відповідно до п. 6 ч. 1 ст. 3 КАС адміністративний позов – звернення до адміністративного суду про захист прав, свобод та інтересів або на виконання повноважень у публічно-правових відносинах [4], тобто це звернення з позовною заявою (оскарження дій, бездіяльності, рішень органів влади) для вирішення адміністративно-правового (публічного-правового) спору. Апеляційна скарга – спеціальна форма звернення до адміністративного суду апеляційної інстанції про перегляд судового рішення (постанови чи ухвали) суду першої інстанції повністю або частково. Касаційна скарга – спеціальна форма звернення до адміністративного суду касаційної інстанції про перегляд судового рішення (постанови чи ухвали) суду першої інстанції після його перегляду в апеляційному порядку, а також судового рішення суду апеляційної інстанції повністю або частково. Слід відмітити, щоб такі звернення до відповідного адміністративного суду (місцевого, окружного, апеляційного, касаційного) були прийняті судом, то згідно з Законом України «Про судовий збір» необхідно сплачувати судовий збір, який відповідно до ч. 1 ст. 87 КАС включається до судових витрат та розмір якого, порядок сплати, повернення та звільнення від сплати встановлюються вказаним законом [4].

Відповідно до Закону України «Про судовий збір» та враховуючи положення Кодексу України про адміністративні правопорушення (далі – КУпАП) [6], КАС платниками судового збору за подання адміністративного позову/скарги є позивач чи оскаржувач, а саме: громадяни України, іноземці чи особи без громадянства, суб'єкти господарювання (підприємства, установи, організації (юридичні особи), фізичні особи-підприємці), які звертаються до суду чи стосовно яких ухвалене судове рішення. При цьому, виходячи з зазначеного, не є платниками цього збору суб'єкт владних повноважень (це орган державної влади, орган місцевого самоврядування, їхня посадова чи службова особа, інший суб'єкт при здійсненні ними владних управлінських функцій на основі законодавства, в тому числі на виконання делегованих повноважень [4, п. 7 ч. 1 ст. 3]), хоча відповідно до ст. 50 КАС цей суб'єкт завжди є або позивачем, або відповідачем, або оскаржувачем в адміністративній справі.

Законодавством передбачено певні пільги щодо сплати судового збору за подання адміністративного позову/скарги, зокрема [1; 4]:

1) судовий збір не справляється за подання: а) позовної заяви про відшкодування шкоди, заподіяної особі незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органу державної влади, органу місцевого самоврядування, їх посадовою або службовою особою, а так само незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю прокурора, суду; б) апеляційної та касаційної скарги про захист прав малолітніх чи неповнолітніх осіб у разі, якщо представництво їх інтересів у суді відповідно до закону або міжнародного договору, згоду на обов'язковість якого надано Верховною Радою України, здійснюють Міністерство юстиції України, суб'єкти надання безоплатної вторинної правової допомоги та/або органи опіки та піклування або служби у справах дітей;

2) від сплати судового збору під час розгляду адміністративної справи в усіх судових інстанціях звільняються: а) позивачі: у справах про стягнення заробітної плати та

поновлення на роботі на публічній службі; у справах щодо спорів, пов'язаних з виплатою компенсації, поверненням майна, або у справах щодо спорів, пов'язаних з відшкодуванням його вартості громадянам, реабілітованим відповідно до Закону України «Про реабілітацію жертв політичних репресій на Україні»; б) позивачі: громадяни, віднесені до 1 та 2 категорій постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи; у справах у порядку, визначеному ст. 12 Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту»; за подання позовів щодо спорів, пов'язаних з наданням статусу учасника бойових дій відповідно до п. п. 19, 20 ч. 1 ст. 16 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; в) позивачі та оскаржувані: інваліди Великої Вітчизняної війни та сім'ї воїнів (партизанів), які загинули чи пропали безвісти, і прирівняні до них у встановленому порядку особи; інваліди I та II груп, законні представники дітей-інвалідів і недієздатних інвалідів; виборці – у справах про уточнення списку виборців; військовослужбовці, військовозобов'язані та резервісти, які призвані на навчальні (або перевірені) та спеціальні збори, – у справах, пов'язаних з виконанням військового обов'язку, а також під час виконання службових обов'язків; учасники бойових дій, Герої України – у справах, пов'язаних з порушенням їхніх прав; громадяни, які у випадках, передбачених законодавством, звернулися із заявами до суду щодо захисту прав та інтересів інших осіб;

3) ст. 88 КАС передбачає, що суд, враховуючи майновий стан сторони, може своєю ухвалою зменшити розмір належних до оплати судових витрат чи звільнити від їх оплати повністю або частково, чи відстрочити або розстрочити сплату судових витрат на визначений строк. Виходячи з того, що судовий збір включається до судових витрат, то зазначена норма стосується і його.

Слід відмітити, що розмір судового збору за подання адміністративного позову/скарги залежить від ціни позову або розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня календарного року, та визначається чи у відсотковому співвідношенні до ціни позову чи/та у фіксованому розмірі від мінімальної заробітної плати у місячному розмірі, встановленої законом на 1 січня календарного року, в якому відповідна заява або скарга подається до суду (наприклад, відповідно до ст. 8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» розмір мінімальної заробітної плати на 1 січня 2016 р. складає у місячному розмірі 1378 грн [7]).

Порядок сплати цього збору являє собою те, що він сплачується:

1) у залежності від характеру позову/скарги: а) за ставками, встановленими для позовних заяв майнового та немайнового характеру за подання позовної заяви, що має одночасно майновий і немайновий характер; б) за кожен вимогу немайнового характеру у разі коли в позовній заяві об'єднано дві і більше вимог немайнового характеру; в) на загальних підставах: за повторно подані позови, що раніше були залишені без розгляду; за подання зустрічних позовних заяв, а також заяв про вступ у справу третіх осіб із самостійними позовними вимогами; у разі вибуття із справи позивача судовий збір сплачується його правонаступником, якщо збір не був сплачений; г) кожним позивачем пропорційно долі поданих кожним з них вимог від загальної суми позову окремим платіжним документом у разі якщо позов подається одночасно кількома позивачами до одного або кількох відповідачів; д) сплачується кожним позивачем окремим платіжним документом у розмірах, установлених за подання позову немайнового характеру, у разі коли позов немайнового характеру подається одночасно кількома позивачами до одного або кількох відповідачів;

2) у безготівковій або готівковій формі у національній валюті (гривні);

3) за місцем розгляду справи до державного бюджету;

4) до відкриття (порушення) провадження у справі, прийняття до розгляду заяв (скарг), оскільки суд до цього моменту перевіряє зарахування судового збору до державного бюджету, або до ухвалення судового рішення у справі у разі відстрочення або розстрочення сплати судового збору на певний строк ухвалою суду;

5) недоплачена сума судового збору до звернення до суду з відповідною заявою у разі якщо розмір позовних вимог збільшено або пред'явлено нові позовні вимоги.

Сплачений судовий збір за подання адміністративного позову/скарги відповідно до законодавства може бути повернений особою, яка його сплатила. Існує два порядки повернення цього збору (табл. 1, 2).

Таблиця 1 [1; 4; 8–10]

**Порядок повернення судового збору (далі – СЗ), передбачений Законом України
«Про судовий збір», КАС**

Законом України «Про судовий збір», КАС та практикою Вищого адміністративного суду передбачено:	
Розмір повернення	1) у розмірі переплаченої суми; 2) у повному розмірі.
Підстава повернення СЗ	1) в разі зменшення розміру позовних вимог або внесення СЗ в більшому розмірі, ніж встановлено законом; 2) у разі: повернення заяви або скарги; відмови у відкритті провадження у справі в суді першої інстанції, апеляційного та касаційного провадження у справі; залишення заяви або скарги без розгляду (крім випадків, якщо такі заяви або скарги залишені без розгляду у зв'язку з повторним неприбуттям або залишенням позивачем судового засідання без поважних причин та неподання заяви про розгляд справи за його відсутності, або неподання позивачем витребуваних судом матеріалів, або за його заявою (клопотанням); закриття (припинення) провадження у справі (крім випадків, якщо провадження у справі закрито у зв'язку з відмовою позивача від позову і така відмова визнана судом), у тому числі в апеляційній та касаційній інстанціях [1, ст. 7].
Документ/ рішення про повернення СЗ	1) за ухвалою суду на підставі клопотання особи, яка його сплатила; 2) а) ухвалою суду на підставі клопотання особи, яка його сплатила; б) за постановою суду, якщо при ухваленні рішення (постанови) на користь позивача/оскаржувача не суб'єкта владних повноважень, який сплатив СЗ, суд вирішить за власною ініціативою (якщо не було клопотання про повернення СЗ) передбачити у постанові повернення СЗ (така постанова є підставою для повернення судового збору) або винести окрему ухвалу про повернення збору [5, с. 21 довідки]. Якщо ж у постанові не буде передбачено таке повернення або не буде винесена окрема ухвала, то після винесення судом постанови особі необхідно буде звернутися до суду, який виносив рішення з заявою про повернення СЗ з додаванням до заяви оригіналу квитанції про сплату збору. На підставі такої заяви суд приймає рішення про повернення СЗ чи про відмову в його поверненні у вигляді ухвали. В ухвалі або в постанові, якими передбачено повернення СЗ, обов'язково має бути вказано строк пред'явлення рішення до виконання.
Суб'єкт повернення	Державна казначейська служба України (далі – ДКСУ) або її територіальні відділення у містах, районах, областях.
Умови та порядок повернення СЗ суб'єктом повернення	Порядок повернення СЗ ДКСУ передбачено та визначено Постановою Кабінету Міністрів України від 03.08.2011 № 845 «Про затвердження Порядку виконання рішень про стягнення коштів державного та місцевих бюджетів або боржників» [8]. Для повернення СЗ особа, яка має право на таке повернення та отримала рішення (постанову чи ухвалу) суду про повернення, звертається до відповідного територіального органу ДКСУ за місцем зарахування платежу до бюджету з такими документами: 1) з заявою про повернення судового збору з державного бюджету із зазначенням реквізитів банківського рахунка, на який слід перерахувати кошти, або даних про перерахування коштів у готівковій формі через банки або підприємства поштового зв'язку, якщо зазначений рахунок відсутній; 2) з оригіналом або належним чином засвідченою копією ухвали/постанови суду; 3) оригіналом або копією розрахункового документа (платіжного доручення, квитанції тощо), який підтверджує перерахування коштів до відповідного бюджету. Після отримання зазначених документів орган ДКСУ приймає ці документи до розгляду, реєструє їх у відповідному журналі, розглядають і приймають рішення про повернення СЗ з бюджету чи про відмову в прийнятті документів, у разі їх не вірного оформлення або існування у них помилок, та про відмову в поверненні СЗ на підставі цього, про що повідомляють особу у письмовому вигляді. Рішення суду пред'являються до виконання протягом одного року з дня, що настає за днем набрання рішенням про стягнення коштів законної сили, якщо інше не передбачено законом. Повернення СЗ при прийнятті рішення органом ДКСУ про його повернення здійснюється у тримісячний строк з дня надходження необхідних документів та відомостей [8].

**Порядок повернення СЗ на підставі інших підстав, ніж передбачені Законом України
«Про судовий збір»**

відповідно до практики діяльності адміністративних судів:	
Розмір повернення	у повному розмірі
Підстава повернення	у разі помилково сплачених на рахунок, визначений для сплати СЗ, без подальшого звернення до суду і відповідно відсутності підстав для ухвалення судового рішення з повернення СЗ; у разі сплати СЗ без подання до суду позову; у разі помилкової сплати СЗ за реквізитами іншого суду.
Документ/ рішення про повернення	на підставі довідки, виданої судом особі, яка сплатила СЗ, за ухвалою суду на підставі її клопотання (заяви). Особа звертається з заявою до суду, на доходний рахунок якого була помилково сплачена сума, та надає оригінал платіжного документа, що підтверджує її сплату. Суд розглядає надані документи, перевіряє факт зарахування коштів на рахунок, визначений для сплати СЗ, за випискою з рахунків, а також перевіряє відсутність подання позову до суду і тільки після всіх перевірок за їх результатами видає заявнику довідку. Під час видачі довідки відповідальний працівник суду на зворотній стороні платіжного документа (квитанції) робить напис: «Видана Довідка №__ від про повернення помилково сплачених коштів в сумі__». Напис завіряється підписом голови суду та скріплюється печаткою суду [11]. З отриманою довідкою та оригіналом платіжного документа з відміткою суду, заявник звертається до територіального управління Державної судової адміністрації України (далі – ТУ ДСАУ) за місцем розташування суду для отримання подання до органу Державної казначейської служби України (далі – ДКСУ). При цьому ТУ ДСАУ залишає у себе довідку, яку долучає до справи та надає заявнику подання до управління ДКСУ та оригінал платіжного документа, на зворотній стороні якого робить напис про видачу подання, завірений підписом начальника ТУ ДСАУ та скріплений печаткою [11; 12].
Суб'єкт повернення	Державна казначейська служба України або її територіальні відділення у містах, районах, областях.
Умови та порядок повернення СЗ суб'єктом повернення	Порядок повернення СЗ ДКСУ передбачено та визначено Постановою Кабінету Міністрів України від 03.08.2011 № 845 «Про затвердження Порядку виконання рішень про стягнення коштів державного та місцевих бюджетів або боржників» [8], Наказом Міністерства фінансів «Про затвердження Порядку повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до державного та місцевих бюджетів» [10]. Для повернення СЗ особа, яка має право на таке повернення, звертається до відповідного територіального органу ДКСУ за місцем зарахування помилково сплаченого платежу до бюджету та подає до нього: 1) заяву про повернення помилково сплаченого судового збору з державного бюджету із зазначенням способу перерахування йому коштів; 2) оригінал або копію платіжного документа про сплату коштів, що повертаються, з відповідними написами (по видачу довідки та подання) на зворотній стороні; 3) оригінал подання ТУ ДСАУ до управління ДКСУ. Після отримання зазначених документів орган ДКСУ приймають ці документи до розгляду, реєструють їх у відповідному журналі, розглядають і приймають рішення про повернення СЗ з бюджету чи про відмову в прийнятті документів, у разі їх не вірного оформлення або існування у них помилок, та про відмову в поверненні СЗ на підставі цього, про що повідомляють особу у письмовому вигляді [8].

Отже, враховуючи вищезазначене, на наш погляд, судовий збір за подання адміністративного позову/скарги – умовний платіж, який сплачується до державного бюджету фізичними, юридичними особами, фізичними особами-підприємцями в обов'язковому порядку, крім випадків, передбачених Законом України «Про судовий збір» за подання позову до місцевого суду чи окружного адміністративного суду або скарги до адміністративного суду апеляційної/ касаційної інстанції. А відносини зі сплати судового збору за подання адміністративного позову/скарги є не досконалими та потребують удосконалення, як і правове регулювання цього збору, тобто вказаний судовий збір потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Література:

1. Про судовий збір : Закон України від 08.07.2011 № 3674-VI. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

3. Про державне мито : Декрет Кабінету Міністрів України 21.01.1993 № 7–93. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Кодекс адміністративного судочинства України : Закон України від 06.07.2005. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Про судову практику застосування адміністративними судами окремих положень Закону України від 8 липня 2011 року № 3674-VI «Про судовий збір» у редакції Закону України від 22 травня 2015 року № 484-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сплати судового збору : Постанова Пленуму Вищого адміністративного суду України від 05.02.2016 № 2. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07.12.1984. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015 р. № 928-VIII. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Про затвердження Порядку виконання рішень про стягнення коштів державного та місцевих бюджетів або боржників : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.08.2011 № 845. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Офіційний веб-портал «Судова влада України». – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://adm.pl.court.gov.ua/sud1670/rozyasnennya/87240/>
10. Про затвердження Порядку повернення коштів, помилково або надміру зарахованих до державного та місцевих бюджетів : Наказ Міністерства фінансів України від 03.09.2013 № 787. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
11. Сайт Закон і Бізнес. – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/70956-rogyadok_governennya_sudovogo_zboru.html
12. Офіційний веб-портал «Судова влада України». – [Електронний ресурс]: – // Режим доступу: <http://pm.od.court.gov.ua/sud1522/info/zabor/>

Нryhorieva K. A.

Candidate of Sciences (Law), docent

National university «Odessa law academy», Ukraine

LEGAL MECHANISMS OF STATE SUPPORT IN LEASING OF AGRICULTURAL MACHINERY IN UKRAINE: COMPARATIVE ASPECTS

Григорьева К. А.

к.ю.н., доцент

Национальный университет «Одесская юридическая академия», Украина

ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СФЕРЕ ЛИЗИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В УКРАИНЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

In the article, the two main legal mechanisms of state support in the sphere of leasing of agricultural machinery in Ukraine are analyze (the conclusion of preferential agreements and the payment of lease payments)/

Keywords: *leasing, government support, leasing of agricultural machinery*

В статье исследованы два основных правовых механизма государственной поддержки в сфере лизинга сельскохозяйственной техники в Украине: заключение льготных договоров и компенсация лизинговых платежей.

Ключевые слова: *лизинг, государственная поддержка, лизинг сельскохозяйственной техники*

Сложные проблемы с достаточностью и качеством материально-технического обеспечения современного сельского хозяйства Украины выносят на повестку дня необходимость срочной активизации процессов государственной поддержки в этой сфере. По данным НАК «Укراгролизинг», потребность сельского хозяйства в приобретении средств механизации труда составляет 15-20 млрд грн, в то время как покупательная способность – 2,5 млрд грн. При таких условиях выходом является приобретение техники по схемам, не предполагающим единовременной передачи всей суммы ее стоимости за счет собственных средств. Наиболее популярным способом получения денег для покупки дорогостоящей техники является заключение кредитных договоров с финансовыми учреждениями, однако их услуги стоят дорого и требуют выполнения ряда условий по обеспечению. В качестве альтернативы кредиту аграриям было предложено пользоваться правовой конструкцией лизинга, однако в условиях кризиса и нестабильности лизинговые услуги также являются

дорогими и недоступными. Государство, с целью содействия решению острых проблем в сфере материально-технического обеспечения АПК, предложило аграриям два основных способа государственной поддержки в отношении лизинга сельскохозяйственной техники. Оба способа направлены на устранение главной проблемы – высокой стоимости лизинговых операций в коммерческих финансовых учреждениях. **Первый механизм** состоит в том, что частный лизингодатель, требующий высокие проценты, заменяется специализированной государственной компанией, которая устанавливает процент комиссии на более низком уровне. С этой целью были учреждены НАК «Украгролизинг» (2001) и ГП «Спецагролизинг» (2010). Порядок представления государственной поддержки по этой схеме урегулирован в ряде постановлений Кабинета Министров Украины: «О порядке использования средств государственного бюджета, которые направляются на приобретение отечественной техники и оборудования для АПК на условиях финансового лизинга и меры по операциям финансового лизинга» от 10.12.2003 года, «Об утверждении Порядка использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для финансовой поддержки мер в АПК на условиях финансового лизинга» от 28.07.2010 года, «Об утверждении Порядка использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для увеличения уставного капитала НАК «Украгролизинг», для закупки технических средств для АПК с последующей передачей их на условиях финансового лизинга» от 16.09.2015 года. **Второй механизм** государственной поддержки в сфере лизинга сельскохозяйственной техники рассчитан на те случаи, когда аграрии не могут или не хотят воспользоваться первым механизмом, и обращаются в частное финансовое учреждение для получения лизинговых услуг. В таком случае государство за счет бюджета предлагает частично компенсировать лизинговые платежи. Правовые основы данного вида поддержки регламентированы в Законе Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины».

Проанализировав основные элементы указанных правовых механизмов государственной поддержки в сфере лизинга сельскохозяйственной техники, нам удастся выявить их достоинства и недостатки, что может послужить подспорьем для усовершенствования отечественного законодательства.

Субъекты получения поддержки. Клиентами НАК «Украгролизинг» могут стать: «сельскохозяйственные предприятия, сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы, другие субъекты предпринимательской деятельности в АПК, физические лица – члены личных крестьянских хозяйств». Адресатами второго вида поддержки – компенсации лизинговых платежей – могут стать «субъекты хозяйствования АПК». Несмотря на терминологические различия в формулировках, субъектный состав адресатов в обоих правовых механизмах совпадает. Следует отметить, что он максимально широк, т.е. охватывает коммерческих и некоммерческих субъектов, действующих во всех отраслях и сферах АПК, а не только непосредственно в сельскохозяйственном производстве.

Объекты государственной поддержки. В первом случае ими выступают техника и оборудование для АПК, во втором – лизинговые платежи по договору финансового лизинга, заключенному аграрием с финансовым учреждением. Траты субъекта хозяйствования, подлежащие компенсации, составляют два вида: лизинговый платеж (в размере 40% стоимости предмета лизинга) и комиссионное вознаграждение лизингодателя (в размере 1,5 учетные ставки НБУ). Обязательными признаками техники, которая фигурирует в обоих случаях, являются следующие: а) отечественное происхождение; б) назначение (по Закону Украины «О стимулировании развития отечественного машиностроения для АПК» техника и оборудование для АПК – это машины, механизмы, оборудование, оснащение, технологические комплексы и линии из них, которые используются в сельскохозяйственном производстве, пищевой и перерабатывающей промышленности для проведения работ по выращиванию, сбору, хранению и переработке сельскохозяйственной продукции); в) внесение в специальные перечни, утвержденные компетентными органами.

Критерии отбора получателей поддержки. Ограниченность бюджетных средств для

осуществления государственной поддержки служит основной причиной необходимости проводить отбор претендентов на ее получение. Для того чтобы заключить договор с НАК «Укراгролизинг», претендент проходит три ступени отбора. На первой к нему выдвигаются требования об отсутствии ряда негативных условий, таких как просроченные задолженности и прохождение процедур банкротства. На второй ступени к нему применяются преимущественные условия. Так, преимущество предоставляется тем лизингополучателям, которые приобретают технику для оборудования животноводческих и птицеводных ферм, доильных залов, элеваторов, овоще- и фруктохранилищ, создания сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов, реализации инновационных проектов, приобретают специальные зернособирающие комбайны и тракторы. Третья ступень не является обязательной, а ее факультативный характер объясняется казуальностью применения. Так, в случае наличия нескольких претендентов на технику, запросы которых в полной мере НАК «Украгролизинг» удовлетворить не в силах, проводится аукцион, критерием победы в котором будет величина предложенного предварительного платежа.

Согласно Закону компенсация лизинговых платежей предоставляется только на условиях прохождения конкурса, однако конкурсных критериев в нем не указано. Это вынуждает нас обращаться к подзаконным нормативно-правовым актам, регулирующим предоставление этого вида государственной поддержки. На данный момент действует постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Порядка использования средств, предусмотренных в государственном бюджете для осуществления финансовой поддержки субъектов хозяйствования АПК через механизм удешевления кредитов и компенсации лизинговых платежей» от 11.08.2010 года. В нем закреплены условия-преимущества только для получателей кредитной субсидии, а конкурсных критериев для лизингополучателей не установлено.

Условия предоставления поддержки. В первом случае субъект хозяйствования заключает договор финансового лизинга с НАК «Украгролизинг», основными условиями которого являются следующие: а) срок – 3, 5 или 7 лет; б) предварительный платеж – не менее 10% стоимости техники; в) вознаграждение лизингодателя в размере 50% учетной ставки НБУ (на момент заключения договора) годовых; г) оплата лизинговых платежей по согласованному графику. В случае просрочки платежа более чем на 30 дней лизингодатель имеет право отказаться от договора и требовать технику назад, без возврата уплаченных до этого лизинговых платежей.

Для получения компенсации лизинговых платежей субъект хозяйствования обращается в обладминистрацию, где конкурсная комиссия принимает решение по его заявлению. При положительном прохождении конкурса комиссия определяет годовую сумму компенсации и включает субъекта хозяйствования в реестр получателей поддержки. В результате необходимых согласований компенсация начисляется на банковский счет лизингополучателя.

Постпограммный контроль. Следует отметить, что этот элемент часто является необходимой составляющей правового механизма государственной поддержки, т.к. призван обеспечить проверку целевого и эффективного использования бюджетных средств. Однако в случае заключения договора льготного лизинга с НАК «Украгролизинг» этой необходимости нет, т.к. целевое использование проверяется уже на этапе приобретения и передачи в лизинг техники для ведения аграрной деятельности. В случае установления контролирующими органами незаконного получения или использования компенсации лизинговых платежей взыскание осуществляется согласно норм действующего законодательства.

В результате сравнительного исследования особенностей правовых механизмов государственной поддержки в сфере лизинга сельскохозяйственной техники в Украине можно сделать некоторые выводы. Первый предложенный способ государственной поддержки имеет договорной характер, а правоотношения, складывающиеся в процессе ее оказания, имеют черты традиционного финансового лизинга, связывающего троих главных субъектов: поставщика, лизингодателя и лизингополучателя. В отличие от этого, второй

механизм государственной поддержки имеет публично-правовые черты и административно-правовой характер. Договорные отношения финансового лизинга в данном случае также присутствуют, однако они лежат в другой плоскости. Государственная поддержка в них непосредственно не вмешивается, она направлена лишь на одного участника этих правоотношений – лизингополучателя. Таким образом, главные отличия анализированных правовых механизмов можно представить так: 1) договор льготного лизинга выгоден государству, аграрию и поставщику, тогда как компенсация лизинговых платежей направлена лишь на агрария; 2) государство может получать прибыль от льготных договоров, при компенсации лизинговых платежей такой возможности нет; 3) нормативно-правовое регулирование заключения льготного договора лизинга дополняется в случае необходимости договорным регулированием. Регламентация же порядка компенсации лизинговых платежей является пробельной; 4) при заключении льготного договора сохраняется определенная степень свободы действий, (например, возможность при необходимости внести изменения в график лизинговых платежей или расторжения договора). Государственная поддержка в виде компенсации платежей зажата в жесткие рамки административной процедуры, поэтому получатель поддержки зависим от решений конкурсных комиссий, у него нет возможности влиять на условия предоставления ему поддержки. Все эти особенности должны учитываться при выборе субъектом хозяйствования в АПК оптимального вида государственной лизинговой поддержки.

Sopilnyk R. L.

candidate of legal sciences, docent

General Directorate of the National Police in the Lviv region

MAIN STRUCTURAL ELEMENTS OF THE LEGAL CATEGORY “RIGHT TO FAIR TRIAL”

The author examines the structure of the legal category of "right to a fair trial." The analysis of ECtHR case law and regulations of the European Union prove that the main elements of this category is to ensure access to justice, the achievement of independence and impartiality of the judiciary, implementation of the right to defense, the observance of reasonable time spans, providing compulsory and final nature of a judgment

Keywords: *the right to a fair trial, legal category, the structure of the right to a fair trial.*

Ensuring the right to a fair trial is an important task of modern legal science and practice. These conditions exacerbated theoretical requirements for software processes associated with the provision of a fair trial. Methodological differences in the interpretation of certain concepts, controversies in understanding the structure of the right to a fair trial complicate the already difficult process of software.

Due to the existence of significant differences in the interpretation of the content of the legal category of "the right to a fair trial," it is appropriate to clarify on the basis of the European Court of Human Rights and of regulations of the European Union. The resolution number 78 (8) of the Committee of Ministers of the EU stated that access to justice is guaranteed by Article 6 of the European Convention on Human Rights is one of the main features of any democratic society. [1] The right of access to an independent court declared in the European Union's Charter of Fundamental Rights [2]. As indicated in Opinion number 6 (2004) of the Consultative Council of European Judges, for many years the Council of Europe showed concern for improving people's access to justice, as reflected in its various resolutions and recommendations on the provision of legal aid, simplifying procedures, reducing the cost of the proceedings, the use of new technologies, reducing the workload of judges and alternative means of dispute resolution [3, p. 319].

As highlighted in the Montreal Universal Declaration, every person is entitled to a speedy and efficient proceedings in ordinary courts or judicial tribunals are legally within the jurisdiction of the judiciary. [4] The Concept of improving the justice system to ensure fair trial in Ukraine in line with European standards stated that access to justice is a constitutional right of person and fair trial basis [5].

V. Hordovenko emphasizes: «Independence of judgment and independence of judges paid a lot of attention, while some authors substitute its principle of independence. In our opinion, this is due to the fact that the independence of the court in transition period played a leading role in the formation of the judiciary in the system of modern Ukrainian state, as, indeed, its content is a logical prerequisite for the formation of the principle of independence of the judiciary. But now, it seems, has matured political and legal conditions for further steps - from separation and formation of an independent judiciary to the formation of its status as an autonomous and self-sufficient branch of government that is not only institutional, but legal means of influencing the Ukrainian state and regulation of public relations. That is the principle of autonomy in terms of judicial law provides external and internal autonomy of the possibilities of self-sufficiency in all aspects of the organization and activities of the branches of government» [6, S. 47].

An independent and impartial judiciary, stated in Resolution 1549 (2007) of the Parliamentary Assembly of the Council of Europe is a prerequisite for a democratic society. As indicated in Opinion 1 (2001), the Committee of Ministers, the independence of the judiciary is the main prerequisite for the rule of law and a fundamental guarantee of a fair trial [7]. The report of the Venice Commission of European standards on this occasion stated that the independence of the judiciary and its separation from the executive is a cornerstone of the rule of law from which there can be exceptions. The question of the independence of judges is clearly understood. Separation of powers and the right to a fair trial is impossible without independent judges [8, p. 68].

Charter of Fundamental Rights of the European Union states (Article 47) that any person whose rights and freedoms guaranteed by European Union law have been violated shall have an effective remedy in court. Each person can seek help from a lawyer, a lawyer and appoint a representative [2]. On the issue of the right to legal counsel and the right to defense in recent years increasingly emphasizes the European Court of Human Rights. Thus, in the case of "John Murray against the United Kingdom" indicated that the applicant was denied the right to a fair trial because there was a refusal to appeal to a lawyer for forty-eight hours of police questioning, and this is incompatible with the concept of justice. Thus, a violation of Article 6, Clause 1 of its connection with article 6 paragraph 3.

Note that in Recommendation (81) 7 of the Committee of Ministers to member states on measures facilitating access to justice "on this occasion said that belonging to undertake the necessary steps to inform the general public about the means of protecting individual rights in the courts, and to simplify, speed up and reduce the cost of court proceedings in civil, commercial, administrative, social or fiscal matters.

Recommendation № (93) 1 of the Committee of Ministers stressed the need to facilitate access to justice by raising awareness lawyers regarding the poor, activation of services legal advice; reimbursement consulting for the poor provision of legal aid; support the establishment of counseling centers. In Resolution (78) 8 of the Committee of Ministers noted that, given that facilitate access to legal advice facilitates access to justice, it is necessary to take measures to implement the principle of free legal aid. In addition, the state has to provide the necessary legal advice.

The question of the effectiveness of remedies is particularly relevant in cases alleging excessive length of the proceedings. How about the fact in question "Antotenkov and Others v Ukraine" reasonableness of the length of proceedings must be determined in light of the particular circumstances of the case, taking into account the criteria elaborated by the Court. The reasonableness of the length of proceedings, highlights the case "Doymeland against Federative Republic of Germany" is determined by the specific circumstances of the case and taking into account the criteria developed in the Court.

According to the case law of the European Court of Human Rights, the reasonableness of the length of proceedings must be assessed in the light of the specific circumstances of the criteria laid down in the Court, including the complexity of the case and the conduct of the applicant and state authorities dealing with the case. Thus, in the case "Pleskov against Ukraine" refers to the need to take account of the complexity of the case, the positions of the parties, the judiciary. In the case of

"Zimmerman and Steiner v Sweden" indicated that belongs to consider the complexity of the issues, the applicant and the relevant authorities.

Before the construction of a fair trial also included binding and final nature of the judgment. As stated in the case "Salov against Ukraine," one of the fundamental aspects of the rule of law is the principle of legal certainty, which provides that when a judgment has become final, it cannot be challenged in any other court order. In deciding whether there has been a violation of Article 6 of the Convention, the Court must consider whether the process is fair, including the appeal proceedings and the method of proof. In the case of "Balatskiy against Ukraine," the Court noted that it is impossible to assume that Article 6 § 1 of the Convention in detail described the procedural guarantees afforded to litigants that are fair, public and expeditious - without guaranteeing the parties to the dispute about their rights and obligations of civil finally be resolved.

European Court of Human Rights has repeatedly found violations of Article 6 of the Convention in cases where the final judgment was abolished some time at the request of a public authority or prosecution without providing new evidence in the case.

The difficulty in determining the structure of the right to a fair trial in the modern domestic legal science is not completely offset by analyzing ECHR judgments because the domestic legal system, the volume including its individual components related to the right to a fair trial have their significant differences, affecting the determination of methodological positions on the interpretation of the structure of the law.

Thus, at the present stage of the practice of the ECHR and regulations of the European Union in the structure of the legal category of "right to a fair trial" should single out the following key elements such as access to justice, the achievement of independence and impartiality of the judiciary, implementation of the right to defense, the observance of reasonable life cases, providing compulsory and final nature of the judgment.

Література:

1. Resolution (78) 8 on legal aid and advice (Adopted by the Committee of Ministers on 2 March 1978 at the 284th meeting of the Ministers' Deputies) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://wcd.coe.int/com.instranet.InstraServlet?command=com.instranet.CmdBlobGet&InstranetImage=596380&SecMode=1&DocId=662254&Usage=2>
2. Хартия основных прав Европейского Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_524
3. Висновок № 6 (2004) Консультативної Ради європейських суддів до уваги Комітету Міністрів Ради Європи щодо справедливого суду в розумний строк та ролі судді в судових процесах з урахуванням альтернативних засобів вирішення спорів // Міжнародні стандарти у сфері судочинства. – К. : "Істина", 2010. – С. 319 – 346.
4. Montreal Universal Declaration On The Independence of Justice [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.jiwp.org/#!/montreal-declaration/c1bue>
5. Концепція вдосконалення судівництва для утвердження справедливого суду в Україні відповідно до європейських стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/361/2006/page>
6. Городовенко В. В. До питання визначення правової природи та системи принципів судового права // Право України. – 2015. – № 3. – С. 42 – 52.
7. Opinion 1 (2001) of the Consultative Council of European Judges (CCJE) for the attention of the Committee of Ministers of the Council of Europe on standards concerning the independence of the judiciary and the irremovability of judges [Електронний ресурс]. – Режим доступу [https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?Ref=CCJE\(2001\)OP1&Sector=secDGHL&Language=lanEnglish&](https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?Ref=CCJE(2001)OP1&Sector=secDGHL&Language=lanEnglish&)
8. Звіт Венеціанської комісії з Європейських стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://radnuk.info/vcomis.html>

12. TOURISM ECONOMY

Blagoy V.V.,

Candidate of Economic Science, associate professor

Ivanchuk A.P.,

student

Balyaba V.A.

student

Kharkiv National University of Construction and architecture

STUDY OF EVALUATION HOTEL SERVICES

Благой В.В.

к.е.н., доцент

Іванчук А.П.

студент

Баляба В.А.

студент

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ ОЦІНЮВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

The article reviewed and analyzed existing international rating system hotel services and reasonable choices are optimal in terms of evaluating the quality of hotel services in Ukraine.

Key-words: *classification, hotel services, assessment, criteria.*

В статті розглянуто та проаналізовано існуючі міжнародні системи оцінювання готельних послуг та обґрунтовано вибір оптимальної з них з точки зору оцінювання якості послуг готельного комплексу України.

Ключові слова: *класифікація, готельні послуги, оцінки, критерії.*

Готель - це колективний засіб розміщення, що складається з певної кількості номерів має єдине керівництво надає набір послуг (мінімум - заправка ліжок, прибирання номера і санвузла) і згрупована в класи у відповідність до наданими послугами та обладнанням номерів.

Готельні послуги - це послуги з тимчасового розміщення (проживання), послуги громадського харчування, послуги салонів краси, саун, тренажерний зал, басейну і т.д.

Специфіка і особливість даної сфери бізнесу визначається характеристиками самих послуг і особливостями ринку готельних послуг, його кардинальна відмінність від товарного ринку, яке полягає в наступному:

Послуга не існує до її надання, тобто продукт і його оцінка виробляються в процесі надання послуги. Це робить неможливим порівняння готельних послуг двох конкуруючих готелів навіть там, де вони здаються ідентичними. Порівняння можливе тільки після безпосередньо користування самими послугами, наданими готельним комплексом, тоді як на ринках товарів порівняння можливе різними наочними способами (тестування, випробування і т.д.). На ринку послуг можливо лише порівнювати вигоди, очікувані й отримані;

Крім того, надання послуг вимагає спеціальних знань і майстерності від персоналу, при отриманні яких покупець навіть і не замислюється, тому їх важко оцінити і проаналізувати [1]. Можливі шляхи підвищення відчутності послуг, зниження купівельного ризику і невизначеності – це зарекомендувало себе ім'я готелю, ліцензії про відповідність світовому стандартам, рекомендації.

У кожній державі свої поняття про комфорт і гостинність. Крім цього кожна країна відрізняється певними кліматичними та культурними умовами. Тому досить складно прийняти єдину класифікацію готелів за рівнем комфорту. В даний час їх налічується більше тридцяти.

Проте з 30 листопада 1989 діє розроблений СОТ в Мадриді документ під назвою «Міжрегіональна гармонізація критеріїв готельної класифікації на основі класифікаційних стандартів, схвалених регіональними комісіями», який носить рекомендаційний характер.

Згідно з ним, готель будь-якої категорії повинна відповідати вимогам безпеки та гігієни, забезпечувати цілодобовий сервіс, невідкладну медичну допомогу, збереження цінностей, прання, поштові послуги.

Рівень комфорту - показник дуже суб'єктивний і складний для оцінювання. Однак у багатьох країнах світу прийняті основні складові його критерії. До них, зокрема, відносяться:

- стан номерного фонду: площа номерів, структура номерного фонду, наявність комунальних зручностей і т. д. ;
- стан меблів, інвентарю, предметів санітарно-гігієнічного призначення;
- наявність і стан підприємств харчування - кафе, ресторанів, бістро і т. д;
- стан будівлі, під'їзних шляхів, облаштування прилеглої до готелю території;
- інформаційне забезпечення і технічне оснащення, у тому числі наявність сучасних засобів зв'язку, побутової техніки, міні-барів, сейфів і т. д. ;
- забезпечення можливості надання ряду додаткових послуг.

Існуючі системи класифікації готелів за рівнем комфорту можна умовно об'єднати в чотири групи:

- 1) європейська система, система зірок, що базується на Французькій національній системі класифікації та застосовується у Франції, Австрії, Угорщині, Єгипті, Китаї та багатьох інших країнах;
- 2) система букв (А, В, С, D), що використовується в Греції;
- 3) система «корон», застосовується у Великобританії.
- 4) система розрядів (люкс, вищий А, вищий Б, перший, другий, третій і четвертий), використовувана на території ряду країн СНД [2].

Розглянемо класифікації готелів в різних країнах світу.

Зіркова класифікація готелів має найбільшу популярність у світі і нерідко виступає свого роду еталоном при порівнянні з іншими системами. Тим не менш, норми присвоєння зірок можуть сильно варіюватися в різних країнах світу. Це пояснюється тим, що в деяких країнах присвоєнням зірок займаються спеціальні комісії, а в інших все організовано на більш вільному рівні або не організовано зовсім, в результаті чого господар готелю може приписати їй стільки зірок, скільки вважатиме за потрібне.

Діаманти. Автором даної класифікації виступає Американська автомобільна асоціація (American Automobile Association або, скорочено, ААА). У діамантовий рейтинг включені деякі готелі в США, Канаді, Мексиці та на островах Карибського моря. З цієї ж системи визначаються рівні місцевих ресторанів і місць для кемпінгу. На сьогоднішній день даний рейтинг налічує більше 30 000 закладів. Отримали діамантове класифікацію готелі та ресторани потрапляють на сторінки друкованого видання і сайту компанії. Перед присвоєнням готелі певної категорії, спеціальна комісія оцінює його на відповідність по 27 базових параметрах (чистота, безпека, рівень комфорту, професіоналізм співробітників і т.д.) При повній відповідності всім базовим вимогам готель отримує знак ААА Approved. Після цього готель ранжирується залежно від обстановки і рівня сервісу в рамках п'яти категорій.

Корони. Система, прийнята на території Великобританії. Потроху відходить у минуле, але все ж досі на фасадах будівель готелів і в туристичних каталогах країни можуть зустрічатися корони. Готелю може бути присвоєно від 1 до 6 корон. Одна корона на фасаді означає відповідність самим мінімальним стандартам чистоти і зручностей, решта корони розподіляються приблизно як в зоряній класифікації. Тобто, тризірковий готель відповідає 4 коронам, а п'ятизірковий - 6 коронам.

Букви. Ця система поширена в Греції. Рівень готелю визначається серед категорій: А (відповідає 4 зірок), В (трьом зіркам), С (двом зіркам), і Deluxe (п'ятьом зіркам).

Бали. Позначення рівня готелю балами зустрічається в Індії та в деяких інших країнах Азії. Бали привласнює готелям спеціальна комісія. Приблизна відповідність зіркам наведена в табл. 1.

Категорія «1 зірка» (це найнижча категорія): готель даної категорії повинна бути розміщена в непоганому районі, в будівлі, відповідному для неї (найбільша оцінка 15 балів);

пізнання персоналом, що має контакт з гостем, британського мови (найбільшу кількість балів 5) і т. д.

Таблиця 1

Відповідність класифікацій якості готельних послуг за балами та зірками [3]

Кількість балів	Кількість зірок
100-150 балів	1*
150-210 балів	2*
210-260 балів	3*
260-290 балів	4*
290 і більше балів	5*

Класи. Класифікація готелів США часто відбувається наступним чином, який наведено в табл. 2, де вказано зразкову відповідність зірковій системі.

Таблиця 2

Відповідність класифікацій якості готельних послуг за класами та зірками

Клас готелю	Кількість зірок
Moderate Tourist Class	Економічні готелі (відповідають готелям 1-2 *)
Tourist Class	Готелі 2 *
Superior Tourist Class	Готелі 2-3 *
Moderate First Class	Готелі 2-3 *
First Class	Аналог 3-зіркового готелю
Superior First Class	Аналог 4-зіркового готелю або дуже хороший 3-зірковий готель
Moderate Deluxe Class	Готель 4 *
Deluxe	Відповідають хорошим 4-зірковим або 5-зірковим готелям
Superior Deluxe	Вища категорія готелів в рамках даної класифікації, аналог готелю 5 *

Згідно з Законом України «Про туризм» від 15.05.1995 р. готельні послуги та послуги харчування, що надають суб'єкти туристської діяльності, підлягають обов'язковій сертифікації. Для туристичних і готельних послуг вона запроваджена з 04.04.1998 р., а для послуг громадського харчування з 01.07.1998р.

Готелі України поділяють на п'ять категорій зірок, що позначаються символом «*», на підставі комплексу вимог до матеріально-технічного забезпечення, номенклатури та якості послуг, рівня обслуговування. Особливої уваги заслуговують вимога безпеки та вимоги до персоналу, що є новими для нашого готельного господарства [4].

Класифікація готелів визначає місце того чи іншого готелю на ринку готельних послуг, полегшує клієнтам і фахівцям-професіоналам можливість отримати уявлення про гарантований набір послуг, які можуть бути надані готелем певного класу. Готелі класифікуються на підставі їх атестації, яка, у свою чергу, може проводитися як на національному, так і на міжнародному рівні. Чинна нині Система класифікації готелів та інших засобів розміщення є важливим кроком на шляху поліпшення якості обслуговування.

Таким чином, можна зробити висновок, що із усіх існуючих систем для України найоптимальнішою є зіркова система оцінювання готельних послуг.

Література:

1. Kabushkin N.I. Menedzhment gostinits i restoranov / N.I. Kabushkin. – М.: 2009. – 270 s.
1. Kochkurova E. A. Harakteristiki poslug I osoblivostI rinku gotelnih poslug / E. A. Kochkurova // Ezhemesyachnyiy zhurnal «Gostinichnoe delo». – #8. – 2009. – S. 35-48.
2. Vakulenko R.Ya. Upravlenie gostinichnyim predpriyatiem: uchebnoe posobie / R.Ya. Vakulenko, E. A. Kochkurova. — М.: Universitetskaya kniga: Logos, 2008. – 230 s.
3. Sorokina A.V. Organizatsiya obsluzhivaniya v gostinitsah i turistskih kompleksah / A.V. Sorokina. – М.: Infra-M, 2009. – 405 s.

13. MANAGEMENT

Balabanova L.V.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

Lieberman I.E.

Master

*«Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky»,
Ukraine*

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE POSITION OF THE ENTERPRISE

Балабанова Л.В.,

д.э.н., профессор

Либерман И.Э.

магистрант

*«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени М. Туган-Барановского», Украина*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article presents the methodological approaches to the assessment of the competitive position of the company on the basis of the definition of indicators of market adaptability and success of the enterprise.

Keywords: *competitive position, the climate of the enterprise, strategic orientation, the potential of the enterprise, risk-resistance*

В статье представлены методические подходы к оценке конкурентной позиции предприятия на основе определения показателей рыночной адаптивности и успешности предприятия.

Ключевые слова: *конкурентная позиция, климат предприятия, стратегическая направленность, потенциал предприятия, риск-устойчивость*

В условиях рыночных отношений вследствие роста степени зависимости предприятий от внешней среды, роста конкуренции, - одним из основных факторов, который способствует обеспечению долгосрочных конкурентных преимуществ предприятий, является конкурентная позиция предприятия, в связи с чем, необходима её оценка для своевременной адаптации к постоянным изменениям и определения силы предприятия на рынке.

Оценку конкурентной позиции предприятия целесообразно проводить с учетом определения показателей рыночной адаптивности и успешности в разрезе следующих этапов: оценка макро-, микро- климата и стратегической направленности предприятия, оценка потенциала предприятия и его риск-устойчивости.

Основными факторами при оценке макроклимата выступают: политико - правовые, экономические, социально-демографические, технологические и научно-технические. При этом основными индикаторами являются: законодательная база, действия правительства страны и региона, сертификация товаров и услуг, налоговая политика, правовое регулирование предпринимательской деятельности, уровень заработной платы, индекс потребительских цен, уровень инфляции, оборот торговли и предоставления услуг, степень миграции населения, уровень безработицы, уровень жизни населения, демографическая ситуация, уровень социальной защищённости населения, уровень финансирования высокотехнологичных отраслей, уровень научно-технического потенциала региона.

Оценку микроклимата необходимо проводить в разрезе основных факторов конкурентной среды, а именно: появление новых конкурентов, интенсивность конкуренции, влияние силы покупателей, влияние силы поставщиков, влияние силы товаров-заменителей, сила влияния контактных аудиторий. Основными индикаторами при этом выступают: реакция на появление новых конкурентов, круг покупателей с высоким уровнем лояльности к предприятию, конкурентная стратегия, степень однородности производства товаров/услуг, приверженность потребителей, положение на рынке, расширение целевого рынка, выход на

новые сегменты, целесообразность договорной политики, устойчивость хозяйственных связей, дополнительная стоимость товаров, отношения с организациями и учреждениями [2, с. 78-90].

Оценку стратегической направленности предприятия целесообразно проводить в разрезе показателей, характеризующих способность и стремление предприятия выиграть в конкурентной борьбе на длительную перспективу (внешняя стратегическая уязвимость, знание тенденций в условиях маркетинга, наличие адаптивного механизма реагирования на стратегические неожиданности, управление процессом стратегических изменений, система стратегического мониторинга, стратегическое мышление персонала, наличие маркетинговых компетенций, соответствие стратегии условиям функционирования предприятия, конкурентные преимущества в ходе осуществления стратегии, рыночное положение).

Величина потенциала предприятия является интегральным показателем, обуславливающим максимальное использование возможностей предприятия и формирование на этой основе своих конкурентных преимуществ. Поэтому оценку потенциала предприятия необходимо проводить в разрезе: потенциала информационных технологий, социально-экономических возможностей и инновационной способности.

Основными компонентами оценки потенциала информационных технологий целесообразно рассматривать в разрезе: опорной компоненты - характеризует обеспеченность предприятия техникой и программным обеспечением (сложность работы, работа в интернет, интерактивный доступ к базам данных, электронная коммерция, использование программного обеспечения Web-ресурса), функциональной компоненты - характеризует маркетинговую систему предприятия (подсистема сбора информации, подсистема обработки и анализа информации, подсистема накопления информации, подсистема использования информации), содержательной компоненты - характеризует базу знаний персонала и их применения в сфере информационных технологий (прикладное программное обеспечение, программные продукты).

Потенциал социально-экономических возможностей выступает материальной основой развития предприятия, поэтому его целесообразно рассматривать в разрезе экономических, финансовых, социальных и организационно-управленческих возможностей. При этом основными индикаторами выступают: рентабельность товаров, общая рентабельность предприятия, рентабельность ресурсов, ресурсоотдача, фондоотдача, рентабельность основных средств, производительность труда, прибыль на одного работника, финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия, уровень расходов на оплату труда, среднемесячная заработная плата, текучесть кадров, политика предприятия в сфере поощрения за обучение персонала, уровень удовлетворенности персонала работой, состояние социально психологического климата, степень участия работников в разработке и принятии управленческих решений, присутствие духа сотрудничества на предприятии, условия труда, уровень конфликтности в предприятии, уровень развития социальной инфраструктуры предприятия, характеристика системы управления предприятия в разрезе основных функций управления.

Потенциал инновационной способности характеризуется показателями, характеризующими инновационное развитие, активность и адекватность предприятия в разрезе таких индикаторов: руководство инновационной ориентацией, интеллектуальный потенциал персонала, уровень инновационной культуры, уровень творческой активности персонала, степень готовности персонала к инновационной активности, финансовая инновационная активность предприятия, новаторский характер маркетинговой деятельности, уровень научно-исследовательской работы, адаптивные возможности, степень адекватности инноваций в предприятии [1, с. 277-283].

Оценку риск-устойчивости предприятия необходимо проводить в разрезе возможных видов внешних и внутренних рисков в процессе функционирования предприятия (риск недостаточного использования информационных возможностей, риск недостаточного использования социально-экономических возможностей, экономические риски, финансовые

риски, социальные риски, организационно-управленческие риски, риск недостаточного использования инновационной способности).

Рекомендованные методические подходы к оценке показателей конкурентной позиции представлены в таблице 1.

Таблица 1

Методические подходы к оценке показателей конкурентной позиции предприятия

Показатели	Формула расчета
Рыночная адаптивность предприятия (РА)	$РА = П_{кп} * К_{сн}$, где $П_{кп}$ – показатель оценки климата предприятия, $К_{сн}$ – коэффициент стратегической направленности предприятия
1. Показатель оценки климата предприятия ($П_{кп}$)	$П_{кп} = \frac{П_{мак} + П_{мик}}{2}$, где $П_{мак}$ – показатель оценки макроклимата предприятия, $П_{мик}$ – показатель оценки микроклимата предприятия
Показатель оценки макроклимата предприятия ($П_{мак}$)	$П_{мак} = \frac{A_{a,b,c,d}}{NA}$, где $A_{a,b,c,d}$ – бальная оценка факторов, NA – количество факторов
Показатель оценки микроклимата предприятия ($П_{мик}$)	$П_{мик} = \frac{B_{a,b,c,d}}{NB}$, где $B_{a,b,c,d}$ – бальная оценка факторов, NB – количество факторов
2. Коэффициент стратегической направленности предприятия ($К_{сн}$)	$К_{сн} = \frac{D_i}{D_{i_{max}}}$, где D_i – оценка i-го критерия стратегической направленности предприятия, $D_{i_{max}}$ – максимальная оценка критериев стратегической направленности предприятия
Рыночная успешность предприятия (РУ)	$РУ = П_{пп} * К_{ру}$, где $П_{пп}$ – показатель оценки потенциала предприятия, $К_{ру}$ – коэффициент риск-устойчивости предприятия
1. Показатель оценки потенциала предприятия ($П_{пп}$)	$П_{пп} = \frac{П_{инф} + П_{сэ} + П_{и}}{3}$, где $П_{инф}$ – показатель оценки потенциала информационных технологий предприятия, $П_{сэ}$ – показатель оценки потенциала социально-экономических возможностей предприятия, $П_{и}$ – показатель оценки потенциала инновационной способности предприятия
Показатель оценки потенциала информационных технологий предприятия ($П_{инф}$)	$П_{инф} = \frac{\sum A_b}{\sum A}$, где $\sum A_b$ – сумма баллов по всем критериям оценки; $\sum A$ – количество критериев
Показатель оценки потенциала социально-экономических возможностей предприятия ($П_{сэ}$)	$П_{сэ} = \frac{\sum B_b}{\sum B}$, где $\sum B_b$ – сумма баллов по всем критериям оценки; $\sum B$ – количество критериев
Показатель оценки потенциала инновационной способности предприятия ($П_{и}$)	$П_{и} = \frac{\sum C_b}{\sum C}$, где $\sum C_b$ – сумма баллов по всем критериям оценки; $\sum C$ – количество критериев
2. Коэффициент риск-устойчивости ($К_{ру}$)	$К_{ру} = \frac{F_i}{F_{i_{max}}}$, где F_i – оценка i-го критерия риск-устойчивости предприятия, $F_{i_{max}}$ – максимальная оценка критериев риск-устойчивости предприятия

Рассчитанные показатели выступают основными координатами для построения матрицы определения конкурентной позиции предприятия, что дает возможность обосновать

конкурентную стратегию для предприятия с целью получения устойчивых конкурентных преимуществ (рис. 1).

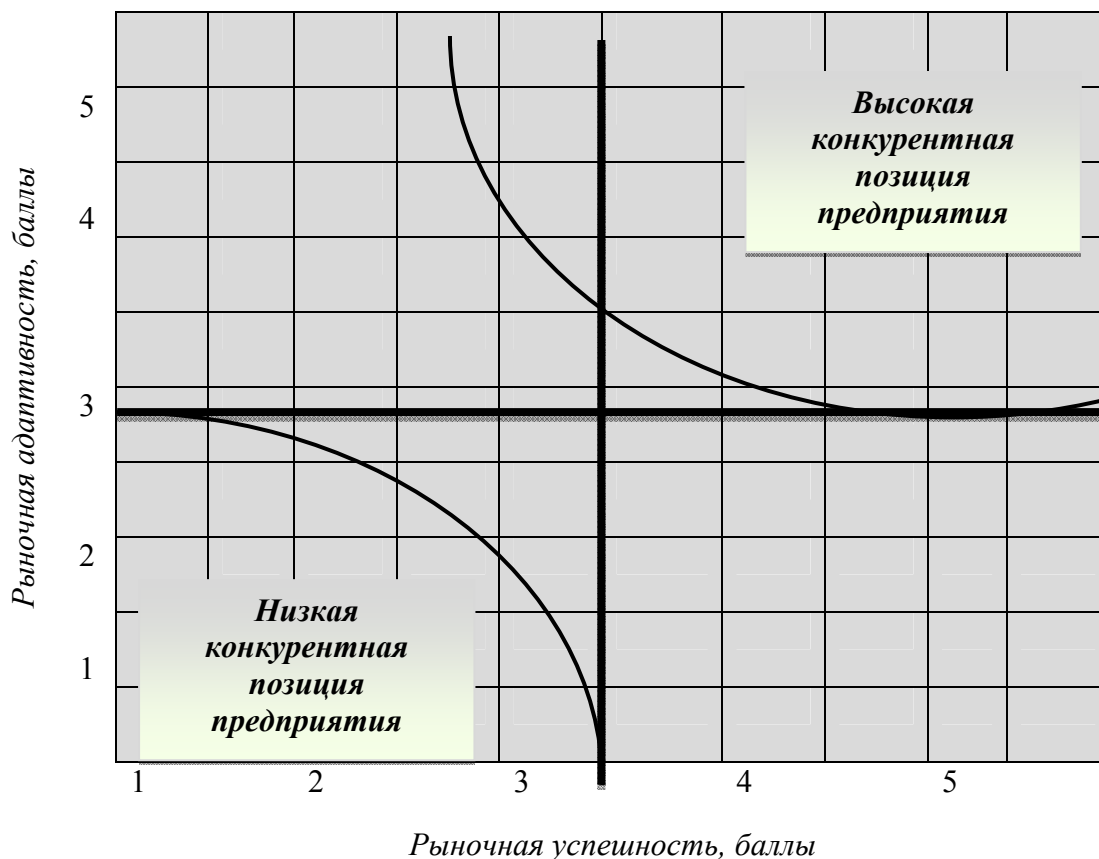


Рис. 1. Матрица конкурентной позиции предприятия

Литература:

1. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: монографія. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2008. – 538 с.
2. Балабанова, Л. В. Маркетинг [Текст] : учебник / Л. В. Балабанова ; М-во образования и науки, молодежи и спорта Украины, Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – 4-е изд., перевод с 3-го укр. изд. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2011. – 751 с.

Stoyan Koev

PhD

Agro Finance REIT SEO, Plovdiv, Bulgaria

COMPANY CULTURE AS A TOOL FOR MAKING ORGANIZATIONAL CONTROL

д-р Стоян Коев

ФИРМЕНАТА КУЛТУРА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ОРГАНИЗАЦИОНЕН КОНТРОЛ

Summary: *Company culture sets the frameworks of organizational life, producing acceptable behavior and relations between employees. Cultural attributes as part of organizational life are often studied as potential tools for implementing and supporting other organizational functions. The control as a core management function aims to establish whether the tasks and activities of the organization are carried out in accordance with established standards of performance. Management control is the process of influencing employees in an organization in order to effectively and efficiently achieve organizational goals. Corporate culture as the main moderator of employee behavior can be used as a tool for informal organizational control.*

Keywords: *corporate culture, control, organizational behavior, management of corporate culture, management control, management function.*

Резюме: *Фирмената култура задава рамки на организационния живот, създавайки приемлив начин на поведение и отношения между служителите. Културните атрибути като част от организационния живот често са изследвани като възможни инструменти за осъществяване и подпомагане на други организационни функции. Контролът като основна управленска функция има за цел да установи дали задачите и дейностите в организацията се извършват в съответствие с установените стандарти за добро изпълнение. Управлението на контрола е процес на повлияване на служителите в една организация с цел ефективно и ефикасно постигане на организационните цели. Фирмената култура като основен модератор на поведението на служителите може да се използва като инструмент за осъществяване на неформален организационен контрол.*

Ключови думи: *фирмена култура, контрол, организационно поведение, управление на фирмената култура, управленски контрол, управленска функция.*

JEL: M10, M14, M19.

Въведение

Една от основните функции на управлението е контролната функция. Ролята на контрола е да открива потенциалните слабости чрез обратна връзка от дейността към управлението. Въз основа на тази обратна връзка се осъществява по-ефективно планиране и изпълнение на организационната стратегия. В обхвата на функцията контрол влизат създаването на стандарти и критерии за добро изпълнение и сравняването на получените резултати с тези стандарти, с цел подобряване на изпълнението на трудовата дейност. Благодарение на откриването на отклонения от стратегическото изпълнение на целите или изменения във външната или вътрешната организационна среда, се променя цялостният процес на управление.

Контролът като управленска функция има за цел да установи дали задачите и дейностите са в съответствие с установените стандарти за добро изпълнение. Управлението на контрола е процес на повлияване на служителите в една организация с цел ефективно и ефикасно постигане на целите.

Културата е в състояние да помогне на човек или група от хора, за да си взаимодействат и да общуват с други хора в общността. Аналогично, културата на една организация може да моделира поведението на индивидите в нея. Фирмената култура може да бъде мощно средство за влияние върху нагласите и поведението на членовете на организацията при изпълнение на служебните им задължения. Въпреки високото ниво на сложност на индивидуалното поведение, то следва да се контролира и управлява. Контролът върху представянето на служителите и оценката на изпълнението на служебните им задължения са важни за постигане на ефективността на организацията. Фирмената култура може да бъде ефективен инструмент, въз основа на който да се осъществява атестиране на поведението на служителите и осъществяване на ефективен управленски контрол върху това поведение.

Посочените аргументи определят **значението и актуалността** на разглежданата проблематика.

Целта на настоящата статия е да се представи фирмената култура като възможен инструмент за осъществяване на контрол върху поведението на служителите за осигуряване на ефективност при изпълнение на стратегическите цели на организацията.

Обект на изследване са фирмената култура и управленският контрол.

• Контрол – същност и основни функции

Контролът е общирно поле за изследване, но в рамките на настоящата статия той ще бъде разглеждан единствено по отношение на контрол на управлението (организационен контрол). Редица изследователи (К. Арол, 1974; Е. Флемхолз, Т. Дас, и А. Цуй, 1985; Оучи, 1979) се обединяват около твърдението, че организационният контрол се отнася до процеса, чрез който една организация влияе на членовете си и моделира поведението им по начин, нужен за постигане на целите на организацията.

Концепцията за контрол привлича интереса на изследователите и са налице много дефиниции за понятието в научната литература. Във връзка с настоящата статия, определението на А. Таненбаум⁶ може би показва най-добре концепцията на контрола:

„... Контрол е всеки процес, в който един човек или група от хора, определят чрез умишлени действия поведението на друго лице, група или организация.“

Въз основа на това определение, контролът може да се разглежда като съвкупност от три елемента, които са координирани помежду си:

- Посока на работата – отговаря на следните въпроси: Какво трябва да се направи?; От кого?; В какъв ред?; С каква точност?; За какъв период от време? и други.
- Оценка на работата – отговаря на следните въпроси: Как всеки работник се контролира?; Каква оценка е необходима, за да се определи кой работник (или групи работници) се представят добре и кои не толкова добре? и други.
- Дисциплиниране на работата – отговаря на следния въпрос: Как всеки работник се възнаграждава или наказва, спрямо оценката му за изпълнение на служебните задължения?

Контролът е дейност, която се смята, че допринася за фокусирано изпълнение на целите на организацията. Дефиниран по този начин, контролът може да се извърши чрез различни процеси в организацията.

Организациите се нуждаят от контрол, тъй като те се състоят от хора с различни интереси, различни задачи, както и различни гледни точки. Изпълнението на организационните цели изисква интегрирани усилия и обща посока на поведение, което създава необходимост от осъществяването на контрол. При липса на система за контрол, хората са склонни да вземат решения и да действат по начини, чрез които изпълняват своите собствени нужди и цели, а не тези на организацията. Основната функция на системите за контрол е да се преодолее това поведение, чрез създаване на задоволителна степен на сходство между индивидуалните и организационните цели. Колкото по-голям е броят на служителите в една организация, толкова по-голяма нужда се създава от механизъм за организационен контрол. В относително малки предприемачески организации, контролът се осъществява от предприемачите, които могат да видят какво се случва при изпълнение на задачите, защото се намират в непосредствена близост до служителите си. В големите и сложни организации се проектират и използват по-усъвършенствани и формални механизми за контрол.

С цел да се мотивират хората да се държат по начин, в съответствие с организационните цели, системите за контрол трябва да изпълняват четири основни задачи или функции.

На първо място, системата за контрол трябва да е в състояние да мотивира хората да вземат решения и да предприемат действия, които са в съответствие с целите на организацията. Във всички организации, служителите трябва да бъдат мотивирани да съсредоточават усилията си в постигане на организационно развитие.

На второ място, системите за контрол трябва да интегрират усилията на няколко различни отдели и членове на една организация за постигане на организационните цели. В някои ситуации, процесът на контрол може да се състои само от една серия от срещи и периодична възможност за оценка на напредъка с писмени или устни доклади. Ефективното проектиране на системата за контрол трябва да е съобразено с вида и размера на организацията, за да може да създава предпоставка за интегриране на дейността ѝ.

Третата задача/функция на системата за контрол е да предоставя информация за резултатите от операциите и изпълнението на отделния служител. Тази информация позволява на организацията да оцени резултатите, като едновременно с това позволява на служителите да работят ежедневно, без да се налага да бъдат стриктно следени. Тази

⁶ Tannenbaum, A S, Control in Organizations, New York: McGraw-Hill, 1968

функция се нарича още „автономност“ чрез контрол и позволява децентрализация на ежедневните операции, без това да застрашава постигането на организационните цели.

Четвъртата функция на системите за контрол е да се улесни прилагането на стратегически плановете и процеса на планиране. За съжаление, много организации се сблъскват с проблема, че стратегическото планиране „не работи“. Много организации погрешно вярват, че планирането е завършено, когато е разработен писмен план. Планирането е само край на началото и се изисква ефективна система за контрол, за да могат плановете да бъдат реализирани. Казано по друг начин, планирането е компонент от процеса на контрол, а не самостоятелна система.

- **Фирмената култура – ключов управленски фактор**

Фирмената култура е ключов фактор, който може да помогне на компаниите да постигнат планираните цели за развитие. Ако мениджърите променят ценностите, правилата и обичаите на компанията, те биха могли да променят поведението и отношението на служителите по начин, който да осигури по-висока производителност. Основният въпрос, свързан с фирмената култура, е връзката ѝ с трудовото представяне на организациите.

В условията на икономическа глобализация, фирмите не могат да осигурят устойчиво изпълнение, освен ако културата на организацията и хората не са готови напълно да подкрепят промените. В този смисъл, фирмената култура се превръща в ключов управленски инструмент за повишаване на производителността. От една страна, компаниите непрекъснато търсят устойчиво конкурентно предимство, от друга страна, това предимство зависи от иновациите, за да може организацията да расте и да постига висока производителност. Културата се основава на ценности, които подобряват и укрепват единството, лоялността и поставят ясни правила за подходящо поведение.

Фирмената култура обхваща всички основни ценности, вярванията и споделени предположения, които служителите трябва да изповядват. Фирмената култура е фактор, източник на конкурентни предимства. За разлика от останалите конкурентни фактори – качество, цена, технология и т.н., културата е значително по-трудно осезаем фактор за конкурентно предимство. Тя се отнася до системата на споделени значения, притежавани от членовете на една организация, която ги отличава от другите.

Фирмената култура е моделът от основни допускания, създадени и развити от дадена група, за да може тя по-лесно да се справи с проблемите, свързани с външната адаптация и вътрешна интеграция. Този модел от основни допускания приобщава всички нови членове към приемливото поведение за организацията при изпълнение на служебните задачи. По този начин се изгражда стереотип, по който е прието да се работи и въз основа на който може да се осъществява контрол на изпълнението и производителността в организацията.

Фирмената култура може да се приеме като управленски подход, при който акцентът е поставен върху постигането на консенсус и равновесие между индивидите и организацията чрез контрол. Едгар Шейн⁷ се стреми да представи по-разширена трактовка за фирмената култура, като стига до извода, че тя представлява съвкупност от основните убеждения, които са открити или развити от дадена група, докато тя се е научавала да се справя с проблемите, породени от вътрешната ѝ интеграция и външната ѝ адаптация. Според описаната по-горе трактовка, тези предположения трябва да са били изпитани достатъчно на практика, за да се установят за валидни и да бъдат предадени на новите членове на групата, разкривайки правилния начин на мислене, възприемане и чувстване. Е.Шейн акцентира върху активната страна на фирмената култура и възприема популярната антропологична концепция за фирмената култура като генетичен код, чрез който се осъществява приемственост на ценностите в системата.

Според П. Фрост и неговите сътрудници⁸ фирмената култура е обединяваща и хомогенна стойност, която може да се управлява, за да се постигне широко организационно

⁷ Schein, E. H., Coming to a New Awareness of Organizational Culture, Sloan Management. Review, 25:2, 1984

⁸ Frost, P. J., L. F. Moore, M. R. Louis, C. C. Lundberg, J. Martin, Organizational Culture – 1st Edition, 1985

съгласие и споделяне на общи ценности. От тази и всички представени по-горе гледни точки, може да се направи изводът, че фирмената култура подлежи на външни и вътрешни влияния и може да бъде инструмент за осъществяване на контрол в рамките на организацията.

- **Фирмената култура като инструмент за осъществяване на организационен контрол**

Културата е онзи организационен елемент, който обединява служителите и създава усещането, че са част от една общност. Фирмената култура има отношение към ефикасността и ефективността при постигане на организационните цели. Колкото по-силна е култура на организацията, толкова по-голямо е доверието и ангажимента на служителите. Именно това е причината да се твърди, че фирмената култура може да се използва като средство за контролиране и мотивиране на служителите. Фирмената култура помага за постигането на симбиоза между индивидуалните и организационните цели, а това помага за подобряване и увеличаване на общата производителност.

Фирмената култура влияе върху изпълнението на трудовите задачи и производителността, чрез моделиране на поведението на индивидите, промяна в мислите им и процеса на вземане на решения. Културата обхваща тези организационни и управленски норми и ценности, които имат силен ефект върху служителите на организацията. Фирмената култура трябва да се приспособява към всички служители, да им даде чувство за собственост и удовлетворение от работата, което от своя страна да създаде ангажимент и да намали конфликтите. Отличното представяне, изграждането на ангажимент и ограничаването на конфликтите гарантират организационната рентабилност.

Фирмената култура е инструмент, използван от висшето ръководство за контролиране на поведението на служителите. Това се постига чрез споделяне и предаване на ясен набор от ценности, норми и вярвания между служителите. Фирмената култура осъществява вътрешен контрол, който помага да се управлява качествено информацията и да се постигне стабилност. Вътрешният контрол се осъществява благодарение на правила, които се прилагат и спазват от служителите. Културата помага на мениджърите да обучават служителите, да ги контролират и мотивират. Следователно, няма да е пресилено да се каже, че фирмената култура напълно заслужено измества демократичната система за контрол в организациите.

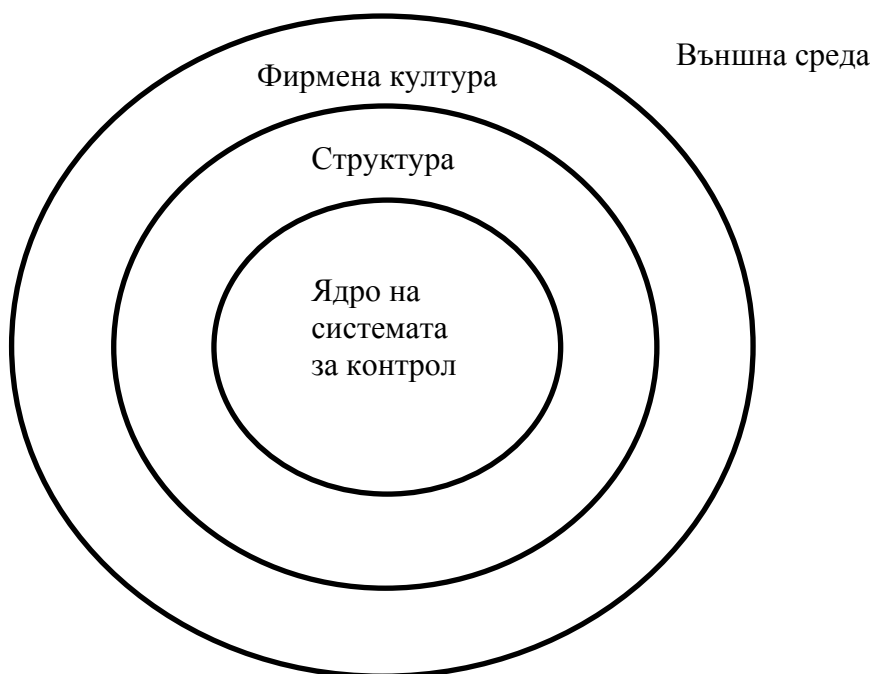
Похватите, които използва фирмената култура, са свързани с изграждането на доверие и работа в екип, което помага на ръководителите да насърчават служителите да отговорят на нормите и традициите в организацията. Силната култура цели постигането на контрол чрез консенсус, а не строг контрол за постигане на ефективност и производителност. Независимо дали е слаба или силна фирмената култура, тя трябва да повишава ефективността на комуникация, сътрудничеството, ангажимента, и да подпомага вземането на решения и изпълнението на служебните задължения. Това може да се случи само, ако служителите са запознати с това, което се очаква от тях и въз основа на което ще бъде оценявано поведението им. По този начин фирмената култура постига един неформален контрол върху поведението на служителите и може да оказва влияние върху него. От друга страна, фирмената култура е организационен атрибут, който може да бъде моделиран и променян от ръководството на организациите, следователно ръководството може да оказва индиректен контрол върху служителите на организацията чрез културата. От всичко казано до този момент, може да се направи заключението, че управлението на културата е функция за контрол на управлението на човешките ресурси.

Въпреки, че повечето изследователи разглеждат културата като форма на контрол в организацията, за насърчаването на силна култура, тя трябва да бъде разгледана от гледна точка на общия ефект, който има върху организацията. Това означава, че силната култура може да бъде или актив, или пасив за организацията. Ако основните ценности са широко и активно споделяни, това ще окаже влияние върху поведението на членовете. Степента на споделяне и интензивност на културата ще създаде вътрешен климат за висок поведенчески контрол. Фирмената култура като актив се стреми да увеличи

последователността в поведението на служителите при изпълнение на служебните им задължения. По същество, силната култура може да действа като заместител на формализацията и това може да се постигне с правила и регламенти, като например предвидимост, подреденост и съгласуваност. Колкото по-силна е културата, толкова по-малко нужда от изграждане на формални правила има управлението.

Силната култура се приема за пасив, когато споделените ценности не са в съответствие с тези, които ще дадат допълнителен тласък на организационната ефективност. Това обикновено се случва, когато една среда е в процес на бърза промяна и изградената култура може вече да не е подходяща за новите външни и вътрешни условия. Когато фирмената култура започне да оказва натиск върху служителите и ги ограничава в изпълнението на дейността им, тя се превръща в проблем и не може да бъде използвана като инструмент за осъществяване на ефективен контрол.

Фирмената култура е неизменна част от всеобхватната системата за контрол в организациите. Основните компоненти на системата за контрол могат да бъдат разглеждани като рамка, съставена от няколко пласта, в ядрото на която е организационният контрол. Тази рамка може да се използва за описание на системата за контрол на една организация, благодарение на която се оценява нейното функциониране и ефективност.



Фигура 1. Система за контрол в организацията

Рамката, илюстрирана на фиг. 1, е предназначена да служи като „управленски обектив“, който да направи системата за контрол по-видима. Системата за контрол се състои от три части:

1. централна система за контрол,
2. организационна структура,
3. организационната култура.

Най-вътрешният кръг се състои от така наречената базова система за контрол. Това е кибернетична структура, състояща се от четири подсистеми: планиране, действие, измерване и оценяване. В средния кръг се намира структурата на организацията със своя набор от правила и техните взаимовръзки. Във външния кръг се позиционира културата на организацията, системата от вярвания, предположения и предпочитано поведение, които са характерни за организацията. Тези три елемента от системата за контрол са обградени от външната среда, в която функционира организацията.

Системата за организационен контрол може да се определи като съвкупност от всички инструменти и организационни системи, които мениджърите използват, за да гарантират, че поведението и решенията на техните служители са в съответствие с целите и стратегиите на организацията. Всеки един организационен компонент като фирмената култура или стратегия могат да бъдат категоризирани като част от системата за контрол в организацията.

Фирмената култура като набор от ценности, вярвания и социални норми, които се споделят от членовете на организацията и на свой ред влияят върху техните мисли и действия, понякога може да съществува извън контрола на мениджърите. Културата като част от системата за контрол се използва за регулиране на поведението на служителите. Могат да се изведат три аспекта на културен контрол:

- Контрол, основан на ценностите.
- Контрол, основан на символите.
- Контрол, основан на клана.

Контролът, основан на ценностите, е базиран на системата от вярвания в организацията. Той се определя като набор от организационни дефиниции, чрез които висши мениджъри комуникират официално и подсилват систематично, за да предоставят основни ценности, цел и посока за организацията. Въздействието на ценностите на поведение, институционализирани чрез системи от вярвания, работи на три нива. Първото ниво е, когато организациите съзнателно наемат лица, които имат определени ценности, които съответстват на тези в организацията. Второто е, когато хората са социализирани и имат своите ценности, които се променят, за да съответстват на организационните. Третото ниво е, когато ценностите се експлицират и служителите се съобразяват с тях, дори и ако те не се превърнат в техни индивидуални ценности. Независимо на кое ниво работи културата, тя е предназначена да повлияе върху поведението на служителите.

Контролът, базиран на символите, се използва от организациите за създаване на видими изражения, като например изграждане на работно пространство и облекло, за да се развива определен тип култура. Например, една организация може да създаде отворен офис план за създаване на култура на комуникация и сътрудничество, в опит да контролира поведението на служителите. По същия начин, една организация може да изисква от персонала да носи униформа, за да се създаде култура на професионализъм.

Контролът на клана е повлиян от идеята за наличието на субкултури в рамките на фирмената култура, които могат да бъдат наречени кланове. Контролът чрез кланове е повлиян от идеята, че хората са изложени на различни влияния в организацията и въз основа на принадлежността си към определена група или общност развиват специфични умения и ценности. Чрез церемониите и ритуалите в клана може да се осъществява ефективен контрол върху поведението на неговите членове.

Заключение

Всички организации са свързани с насочване на човешките усилия към постигане на определени цели. Независимо какви са крайните цели, те се изпълняват от хора, които преследват свои лични интереси и цели. Едно от основните предизвикателства пред организациите е да интегрират усилията на служителите си като повлияят върху поведението им, с цел постигане на ефективност и производителност.

Организационният контрол може да се осъществява чрез различни организационни инструменти за повлияване върху поведението на служителите. Повечето организации използват комбинация от техники: правила, стандартни оперативни процедури, длъжностни характеристики, бюджети, счетоводни измервания, както и системи за оценка на персонала. Взети заедно, тези техники са част от една невидима, но съвсем реална система – системата на организационен контрол.

Фирмената култура като управленски елемент създава предпоставка за целенасочено контролиране на поведението на служителите. Като набор от ценности, вярвания и норми, фирмената култура моделира дейността на служителите в унисон с планираните политики, процедури и стратегии за развитие на организацията. Създаването на силна фирмена

култура, която да определя начина на поведение на служителите в една организация, се счита за много ефективен начин за контрол. „Културният“ контрол се определя като неформален контрол върху поведението на служителите за постигане на ефективност при осъществяване на организационните цели и води до развитие на организацията.

Използвана литература:

1. Arrow, K. J., *The Limits of Organization*, Norton, 1974
2. Ouchi, William G., *A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms*, *Management Science*, Vol. 25, Sep., 1979
3. Frost, P. J., L. F. Moore, M. R. Louis, C. C. Lundberg, J. Martin, *Organizational Culture – 1st Edition*, 1985
4. Flamholtz E. G., T. K. Das, A. S. Tsui, *Toward an integrative framework of organizational control*. *Accounting, Organizations and Society*, 1985
5. Schein, E. H., *Coming to a New Awareness of Organizational Culture*, *Sloan Management Review*, 25:2, 1984
6. Tannenbaum, A S, *Control in Organizations*, New York: McGraw-Hill, 1968

Temelkova M.P.

Associate Professor, Ph. D.

University of Telecommunications and Post, Bulgaria

A MODEL DETERMINING LEADERSHIP IN THE BUSINESS ORGANIZATIONS UNDER THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Under the conditions of the Fourth Industrial Revolution, leadership in the business organizations faces multiple challenges and requirements. There is an evident need for the leaders to be “smart”. This calls for searching a new model, which should cover thoroughly and comprehensively the leadership behaviour and styles. The integration in a model of the six focuses determining the efficiency of the leader (orientations towards achieving results, the human factor, the organizational culture, the requirements by the external and internal environment and the identification of the leader with the organization) provides a solid theoretical and research basis, which could become the driving force of an efficient leadership behaviour in the conditions of the already started latest industrial revolution.

Keywords: *leadership, a six-dimensional model, Fourth Industrial Revolution, business organizations*

Inequality and poverty, which prove to be major trends, occurring as a result of the already started Fourth Industrial Revolution, require a substantially new paradigm concerning the nature, the main characteristics and manifestations of leadership in business organizations' internal environment. Over the next three or four years, the overcompetition not only for resources, but also for consumers, markets, and innovative, high-technological and unique qualities of the products will determine which business organizations will be successful in surviving on the market, and which of them will go bankrupt, dismiss employees and become a negative example for mismanagement with an apparent deficit of leaders – visionaries. The challenges, which the economic entities will be facing over the next few years, are related to the need of identifying some substantial competitive advantages ensuring their leadership in the respective market, product or regional niche. This, however, requires some skills for transforming the specialized knowledge as well as a capacity for combining the scarce organizational, production, financial, material and non-material resources and capabilities in an efficient and competitive business strategy, providing higher added value for the business organizations, their employees, partners and the society. Thus, leadership in the business organizations under the conditions of the Fourth Industrial Revolution will be related not only to the ability to generate efficient visions, but also to leader's capacity to generate strategies, which at the same time meet the requirements of organization's external and internal environment, as well as of the human resources thereof, of their value based organizational culture, their strategic goals and the identification not only of the leader, but also of the employees, consumers, investors and the society with the values and products of a particular economic entity.

The development of leadership conceptual paradigm over time has gone through various stages, and during certain time periods there have been different theories underlying the study, research and evaluation of leader's behaviour. This specific evolution has resulted primarily from the changed conditions in the economic, social and religious living. The review of leadership paradigm development requires taking into account the following major leadership concepts:

- ✓ The great man concept [1, 2, 3], laid out in 1840 by Thomas Carlyle, researcher of leader's biographies. It is considered the first leadership theory based on studying the talents, habits and physical characteristics of people, who have become leaders. Thomas Carlyle comes to the conclusion that leaders are born and not made. Furthermore, in his view, the great leaders emerge when that becomes necessary.
- ✓ The concept of leader's qualities, published in 1936 by the psychologist Gordon Allport [4]. In his view, among all the personality qualities of a person, there some of them that are dominating. According to the personality qualities theory, leaders have a certain set of fundamental qualities, which are not changing over time, that distinguish them from the rest of the people.
- ✓ The concept of leader's participation of 1939 by Kurt Lewin, Ronald Lippitt and Ralph White [5]. This concept is based on the relationship between the leadership style and the productivity resulting from that. There are three types of leadership determined, which define and form different behaviour in the employees: autocracy (decision making without asking anyone else), democracy (leader's participation in decisions made by everyone) and noninterference (a liberal management style with minimum participation by the leader in the decision making process). The autocratic leader relies on legal authority and power, based on duress and sanctions. The team works well only if under the monitoring of the leader. There is an atmosphere of hostility prevailing in the team and the leader is perceived negatively. With a democratic leader, there are rules of interaction existing between the subordinates. He or she delegates authority and relies on referential power. The leaders, who adhere to the liberal approach, rely on expert power. According to Lewin, Lippitt and White, this type of leadership creates the most positive and efficient relations in teams.
- ✓ The charismatic leadership concept defined in 1947 by Max Weber, according to which leadership is based on charisma – a form of influence on the others through personal attractiveness invoking support by the others and their recognition for the leading role of the holder of the charisma, which provides the latter with power over his/her followers [6]. The source of loyalty to the charismatic leader is not tradition or recognition of his/her formal right, neither competency, nor the profession-based traditional concept of privilege, but most of all the emotional belief in his/her charisma and the commitment to that charisma.
- ✓ The leader's behaviour concept based on the "managerial grid" elaborated in 1957 by Robert Blake and Jane Mouton, which defines 5 different leadership styles, based on the care for the people and the achievement of the goals [7]. Along the vertical axis of their "managerial grid", the scholars place "the care for the people", which can be evaluated with grades from 1 to 9. Along the horizontal axis is placed "the care for production", again with grades from 1 to 9. The management style is determined pursuant to the grades under the abovementioned two criteria. Blake and Mouton describe 5 positions of the grid: position 1,1 – the manager does not devote sufficient time to the people, or to the production targets; position 1,9 – managers focused on the positive human relations within the team, however, not paying enough attention on the fulfillment of the targets; position 9,1 – management with a focus on the fulfillment of the targets, while ignoring the meaning and importance of the human relations in the organization; position 5,5 – management is based on conservatism and moderate ambition to achieve results and good interpersonal relations; position 9,9 – owing to their attention both to the people and to the efficient fulfilment of the targets, such managers are successful in involving their subordinates in the organization goals. This guarantees a high level of integrity and efficiency.
- ✓ The situational leadership concept generated in 1967 by Fred Fiedler [8], relates leader's efficiency to the level of his/her target orientation, as well as to the level of his/her control of the group and influence over it. The most important factor determining the success in management is flexibility – the capability for analyzing and adapting to the changing circumstances, and not looking for a mythical optimal way to reach the goal.

- ✓ The transaction leadership concept [9, 10], formulated by F. Dansereau, G. Greene, G. Keshmen in 1972 and widely accepted from the mid 1980s until ca. 2000. It is based on studying the styles and behaviour of the leaders and their interaction with the behaviour and performance of the subordinates. The leader establishes unique relationship with every subordinate. Those relationships may be good (with mutual trust and support, high level of work efficiency and satisfaction by the subordinates), average or bad (reduced only to fulfilling the professional duties). In general, however, with the transaction leadership style the manager motivates the followers appealing to their personal interest. Some experts refer this concept to management and believe that it has no relation to leadership.
- ✓ The transformational leadership concept by James Burns from 1978, according to which the transformational leadership is based on leader's influence on the subordinates, where the influence effect enables them to take part in the process of transformation of the organization. The main components of this theory are the manager's ability to lead people, the individual approach, the intellectual incentives, the "inspiring" motivation, the involvement of the people into an interaction, where the leader and the members of the group mutually support their social growth and enhance the level of their motivation [11].
- ✓ The attributive leadership concept based on the attribution theory, which explains the cause and effect relation between what has happened and what people believe is the cause for what happened. Pursuant to that concept, leaders monitor the work of their employees and receive information about the way it is done. On this basis, they draw some conclusions about the behaviour of every employee and choose their own adequate style of behaviour.
- ✓ The concept for leadership 4.0 is focused on the capability of corporations' management to adapt the leadership styles, the organizational culture and the management methodology in view of introducing innovations and implementing new business models [12]. Under the conditions of the Forth Industrial Revolution, the corporations are forced to look for a way to cope with the new market realities resulting from the innovative technologies and the highly turbulent conditions for doing business. In such an environment, the leaders should be proponents of "social intelligence", which has its expression in the ability to understand the context and relationships in any situation, to generate an appropriate response to such a situation, to demonstrate a flexible variability concerning the behaviour of the organization as a reaction to the changing conditions. In its report "Labour Skills of the Future 2020", the Institute for the Future defines social intelligence as number two in the list of the ten most important labour skills for the future workforce. The result of the social intelligence, which the leader has, is a committed team, which is proud of its work, with high levels of trust and an environment where innovations flourish.
- ✓ The GRID leadership style concept [13], which is based on the "managerial grid" of Robert Blake and Jane Mouton, however, upgrading it with two new styles – patriarchal and opportunistic, which are placed outside of it. The GRID-concept defines the "care for the people" as a "people orientation", and the "care for production" as a "result orientation". Typical for the patriarchal leadership style is the combination of the characteristic features of styles 1,9 and 9,1, described by Robert Blake and Jane Mouton, while for the opportunistic leadership style – it is the integration into the leader's behaviour of features from all the leadership styles in view of procuring personal profit.
- ✓ The Synercube concept [14], which perceives leadership as being 3-dimensional and measures it not only in respect to the focus on people and result, but also in respect to the corporate culture. On this basis, that concept takes into consideration 10 leadership styles: 7,1-, authoritarian, 7,1+, patriarchal, 7,1-, a style characterized with concessions and consent, 1,7+, defined as "soft hearted enthusiast", 4,4-, conservative, 4,4+, described as stubborn and proud, 1,1-, defined as a "cynic without individuality", 1,1+, defined as "waiting and hoping", 7,7-, opportunistic and 7,7+, the one assumed to be the ideal and optimal leadership style, which creates and implements visions.

Under the conditions of the Fourth Industrial Revolution, leadership in the organizations will be increasingly related to the orientation of the formal leader – manager towards strategic variables, which determine organization's place on the market within the global macro-environment. On this basis, of fundamental importance for the positioning of the business organizations in a particular market niche, segment or region is coordinating their strategic orientation points with the changes imposed by the external and internal environment. These are specific economic, marketing, production, technical, social and financial activities and analyses, which provide a genuine picture about the condition of the environment, and the trends and requirements defining it. The alignment between the strategic organizational orientation points and the dynamic changes of the external and internal environment fosters the positive development of the business organizations, critical or which, however, is the role of their leader.

The leader should combine in his/her management style both the behaviour and orientation requiring the coordination of the strategic orientation points of the business organizations with the changes in the external environment, and the orientation requiring the adequate reflection of internal environment's dynamics in the organizational mission, vision, goals and strategy. The integration of these two focal points into leader's behavioral model would lead to the identification of the leader with the development of the organization, as well as to involving his/her personality with the achievement of synergy, optimality, maximization, euphoria, motivation, or with the achievement of failure, bankruptcy, frustrations, disappointment. Thus, the role of the leader as a person epitomizing the progress or decline of the organization under the conditions of the pending inequality and poverty as a result of the Fourth Industrial Revolution is particularly important and strategically determining. The leader should be aware of this role from the perspective of the responsibility, which s/he bears for the business organization and its human resources.

The strong identification of the leader with the organizational strategic orientation points requires from him/her a type of behaviour, whereby coordinating the steps undertaken by the organization with the challenges coming from the external and internal environment. This calls for the searching of competitive advantages through innovation and high technologies not only concerning the managerial toolset, but also in the actual production and operational activities of the business organizations. The leader's focus on the identification with the business organization, which s/he manages, prompts the human resources therein to recognize their personal values, visions and goals within the organizational strategic orientation points.

All that creates comprehensiveness, interrelation and mutual dependence between the leader in the business organizations, his/her ability to be identified with them, the human resources therein, the relevance of the strategic organizational orientation points in respect to the requirements of the external and internal environment and the performance of the business units. Therefore, alongside the already familiar two focuses from the "managerial grid" of Robert Blake and Jane Mouton, and from the GRID concept – on the result and on the human resources, and the third one, defined in the Synercube concept – on values, there are another two socio-economically determined orientations – towards the changes in the external environment and the alterations in the internal one, and a personality and behaviour determined orientation – towards the identification of the leader with the organization in general.

Those interactions, mutual interrelations and determinations provide grounds to generate a six-dimensional model, which defines leadership in the business organizations. On this basis, leadership can be measured through six mutually related focuses:

- ✓ result orientation;
- ✓ people orientation;
- ✓ organizational culture orientation;
- ✓ orientation towards the variables of the external environment;
- ✓ orientation towards the variables of the internal environment;
- ✓ orientation towards the identification of the leader with the organization.

Based on these six focuses, the leadership style in business organizations' management can be determined as a result of studying 15 interactions:

- ✓ people orientation versus result orientation;
- ✓ people orientation versus organizational culture orientation;
- ✓ result orientation versus organizational culture orientation;
- ✓ orientation towards the variables of the external environment versus orientation towards the variables of the internal environment;
- ✓ orientation towards the variables of the external environment versus leader's orientation towards identification with the organization;
- ✓ orientation towards the variables of the internal environment versus leader's orientation towards identification with the organization;
- ✓ people orientation versus orientation towards the variables of the external environment;
- ✓ people orientation versus orientation towards the variables of the internal environment;
- ✓ people orientation versus leader's orientation towards identification with the organization;
- ✓ result orientation versus orientation towards the variables of the external environment;
- ✓ result orientation versus orientation towards the variables of the internal environment;
- ✓ result orientation versus leader's orientation towards identification with the organization;
- ✓ organizational culture orientation versus orientation towards the variables of the external environment;
- ✓ organizational culture orientation versus orientation towards the variables of the internal environment;
- ✓ organizational culture orientation versus leader's orientation towards identification with the organization;

The six-dimensional model defining leadership in the business organizations under the conditions of the Fourth Industrial Revolution provides a more comprehensive understanding of the focuses, which determine the efficient leader's behaviour and styles. It enables defining leadership as "smart", since within the model it is studied as a multi-aspect phenomenon, which gives a boost to the organizations to overcome any instability and position themselves as leaders.

References:

1. Carneiro, R. „Herbert Spencer as an Anthropologist“. *Journal of Libertarian Studies*, vol. 5, 1981.
2. La Monte, R. *Socialism: Positive and Negative*. Chicago: Charles H. Kerr. 1912.
3. Sidney H. *The Hero in History*. New York: Humanities Press, 1950.
4. Allport, G. *Personality: A Psychological Interpretation*. New York: Holt, Rinehart & Winston. 1937.
5. Lewin, K. *Frontiers of Group Dynamics: Concept, method and reality in social science, social equilibria, and social change*. *Human Relations*. 1947.
6. Вебер, М. *Смисъл и ценност. Критика и хуманизъм*. София, 1998.
7. Blake R., Mouton J. *The Managerial Grid*. Gulf Publishing Company. 1978.
8. Fiedler F. *Theory of Leadership*. Mc Graw-Hill. 1967.
9. Bass, B., Avolio, B. *Transformational Leadership: A Response to critiques*. In: P. Warr, (Ed.) *Psychology at Work*. London: Penguin Books. 1993.
10. Gronn, P. *Greatness revisited: The current obsession with transformational leadership*. *Leading and Managin*. 1995.
11. Bass, B. *Does the Transactional Transformational Leadership Paradigm Transcend Organizational and National Boundaries?* *American Psychologist*. 1997.
12. Yashin-Shaw, I. *Leadership 4:0 - The Socially Intelligent Leader*. 2016.
13. МакКий, Р., Карлсън, Б. *Енергия за промяна: Лидерският модел на Грид*. 2009.
14. Занковский, А. *Психология организационного лидерства: в поисках корпоративной синергии*. Институт психологии РАН. Москва. 2015.
15. Temelkova, M. *Korrelative Untersuchung der Faktoren, die die Unternehmensführung bestimmen*. *Journal L'Association 1901 "SEPIKE"*, Osthofen - Deutschland, Poitiers – France, Los Angeles – USA, Ausgabe 13/2016.
16. Темелкова, М. *Екипното взаимодействие в работна среда – предпоставка за развитие на лидерския потенциал на организацията*. Българо-френска научно практическа конференция «Иновативен фирмен и персонален мениджмънт». септември, 2016.

14. MARKETING

Kovinko A. M.,

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Posvalyuk O.I.

Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

MARKETING TECHNOLOGY CONSULTING SERVICES

Ковінько О.М.,

к.е.н., доцент

Посвалюк О.І.

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

The article deals with the theoretical basis of consulting as an economic category, to study the effect on the development of enterprises, we have proved the importance of advisory services to achieve economic objectives of enterprises in order to increase their effectiveness.

Keywords: *marketing services, consulting, consultancy services, the principles of management consulting, advisory policy.*

В статті розглянуто теоретичні основи консалтингу як економічної категорії, досліджено вплив на розвиток підприємств, доведено важливість консультаційних послуг для досягнення економічних цілей підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: *маркетинг послуг, консалтинг, консалтингові послуги, принципи консалтингового управління, консалтингова політика.*

Маркетинг охоплює і пронизує буквально всю діяльність будь-якої організації. Іншими словами, це філософія бізнесу, а для організації це філософія виживання в умовах конкурентного ринку. Насичення ринку в багатьох економічних галузях створило конкурентне середовище, і компанії зіткнулися з проблемою організації ефективного збуту своїх товарів і послуг. Ось чому на даному етапі необхідні детальне вивчення і професійний підхід до розробки і застосування комплексу маркетингових технологій просування товарів або послуг, які істотно залежить від того, на якому ринку працює компанія.

Маркетинг послуг пронизує всі сектори національної економіки, органічною складовою яких є консалтинг. Специфіка консалтингових послуг полягає в тому, що це інтелектуальний продукт. З цього випливають певні вимоги до КП, а саме високу якість і рівень обслуговування. Іншою ознакою є високий рівень комунікаційних процесів, тому що запорукою успіху є правильно вибудовані довірчі й відкриті відносини з клієнтом. Ці фактори лежать в основі споживчої цінності консалтингових послуг.

Для консалтингових послуг характерні властивості невідчутності і незбереженості, як і для будь-якої сфери нематеріального виробництва. Опис їх широко представлено в ряді наукових публікацій з маркетингу таких авторів, як Б. Берман, П.П. Вашне, Є.П. Голубков, Ф.Котлер, М. Кубр, Ж-Ж. Ламбен, Т. Левітт, В.Д. Маркова, К. Матхем, Дж.М. Еванс, Е.А. Уткін.

Мета статті полягає у дослідженні й описі стану маркетингового консалтингу в Україні і консалтингових технологій в підвищенні маркетингового потенціалу підприємств.

Консалтинг (від англ. Consulting - радитися, справлятися) має на увазі під собою діяльність спеціальних компаній по консультуванню клієнтів з фінансових, економічних, юридичних та інших професійних питань. За визначенням Міжнародної британської асоціації з управлінського консалтингу (Management Consultancy Association, МСА), консалтинг є діяльністю з трьома обов'язковими елементами: 1) ідентифікація проблеми; 2) рекомендація вирішення проблеми; 3) допомога по впровадженню рекомендації.

Маркетинг консалтингових послуг має три основні сегменти спрямованості: залучення нових клієнтів, утримання і вибудовування відносин з існуючими та відновлення

звернень колишніх клієнтів. Найважливішим аспектом при цьому є індивідуальний підхід до клієнта.

Для комплексного формування системи маркетингу консалтингових послуг необхідно визначити її цілі, завдання та принципи. *Мета маркетингу консалтингових послуг* - отримання максимального комерційного прибутку організації сфери консалтингу, збереження лояльності до бренду серед споживачів в сегменті галузевого ринку. Для досягнення мети необхідно вирішити основні завдання маркетингу в сфері консалтингу: завоювання організацією в сфері консалтингу певної частки ринку в жорстких умовах конкуренції; підтримку поточних і розвиток нових контактів консультанта і клієнта з метою збереження лояльності [1].

Також одним із завдань маркетингу консалтингових послуг є довготривалі та плідні взаємовідносини між замовником і консультантом. Також маркетинг консалтингових послуг орієнтований на специфіку сервісу. Цього дуже складно досягти в рамках великих організацій сфери консалтингу, де обслуговуються тисячі клієнтів. З цієї причини виникає необхідність галузевого розподілу, що дозволяє сконцентрувати дії команди на вузьку аудиторію, а маркетологу запропонувати більш спрямовані маркетингові рішення. Розвиток сфери консалтингових послуг робить істотний внесок у розвиток національної економіки, а результати успішної роботи впливає на різні її сектори.

Отже, консалтингова послуга - це діяльність професійних компаній в області надання комплексу інтелектуальних консультаційних послуг з широкого кола питань економічного, фінансового, аналітичного або юридичного характеру, які виявляються фірмам найбільш розвинених галузей економіки в режимі певної періодичності.

В умовах нестабільної економіки, особливого значення набувають принципи, що демонструють систему управління в консалтингу, зображені на рисунку 1. До основних принципів необхідно віднести: принцип організаційної поведінки; кваліфікацію керівництва; мотивацію; розподіл ресурсів; економічна доцільності.

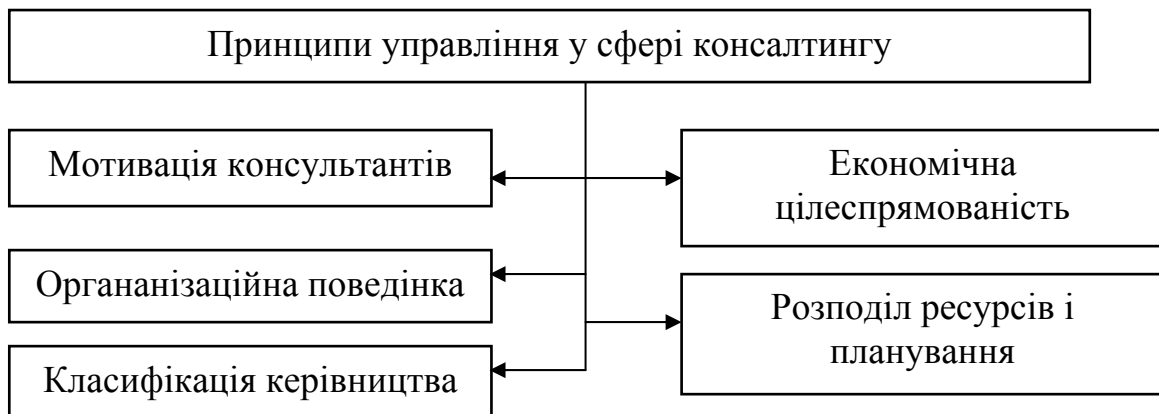


Рис. 1. Принципи управління консалтинговим підприємством

Принцип організаційної поведінки є основним компонентом системи, що впливає на якість виконання. Сюди входить: сервіс, взаємодія всередині команди, корпоративна культура, пралина побудова взаємовідносин з клієнтами.

Принцип кваліфікації керівництва використовується з метою успішного виконання проекту. Зазвичай за якістю стежать відразу кілька партнерів, але за взаємодію з клієнтом відповідають партнер і менеджер, який контролює операційну частину роботи.

Принцип мотивації є дуже важливим в сфері послуг. Тут головна цінність полягає в знанні фахівців, і основні інвестиції вкладаються саме в них. Робота з клієнтом передбачає дотримання всіх його інтересів і вимог або переконання його в необхідні змін. Збереження і підтримка команди є важливим фактором успіху в цьому питанні. Однією з основних складових даного принципу є моральне і матеріальне стимулювання.

Принцип розподілу ресурсів і планування, тобто приведення у відповідність змісту завдання і стратегії клієнта з можливостями команди і виконання завдання фахівцями

підрозділів в конкретних ситуаціях з використанням передових форм і методів логістики. Цей принцип лежить в основі всіх етапів консалтингової діяльності, особливо при реалізації управління процесами. Правильне делегування повноважень є важливим механізмом у роботі над проектами.

Принцип економічної доцільності включає: ринкову орієнтацію з метою визначення незадоволеного попиту в суспільстві; єдність стратегії і тактики виконання проекту; оцінка конкурентної переваги. Оцінка конкурентної переваги при виконанні окремих завдань прогнозує фінансову стійкість компанії і утримання клієнта.

Організація сфери консалтингу при дотриманні перерахованих вище принципам управління може приймати рішення в області логістики і планування. В результаті організація може отримати суттєві конкурентні переваги і завоювати велику ринкову частку [2].



Рис. 2. Маркетингові технології просування консалтингових послуг на галузевий ринок

Знання ринку та участь у житті індустрії дуже важливі на шляху до досягнення успішних продажів консалтингових послуг. Цілі маркетингових технологій просування даних послуг на галузевий ринок можна розділити на чотири важливі групи в рамках цінової, товарної, збутової і комунікаційної політики:

1) маркетингові технології в рамках цінової політики застосовуються з метою адаптації фірми до мінливих економічних умов і забезпечення гнучкого підходу до процесу ціноутворення;

2) маркетингові технології в рамках товарної політики використовуються з метою створення комплексу послуг, які будуть користуватися попитом на галузевому ринку;

3) маркетингові технології в рамках збутової політики спрямовані на реалізацію бізнесу з використанням інструментів вищеперелічених політик.

4) маркетингові технології в рамках комунікаційної політики націлені на кінцевий зв'язок зі споживачем.

На рис. 2 наведена схема маркетингових технологій просування консалтингових послуг на галузевий ринок. Цінова політика фірми є найважливішою частиною маркетингової політики, які забезпечують адаптацію фірми до мінливих економічних умов. Це засіб завоювання споживача за допомогою застосування певних форм і методів організації підприємницької діяльності і прийомів ринкового ціноутворення. Підхід до процесу ціноутворення в консалтингу залежить від сезону, якості послуг і ринку збуту, тобто від обраного сегмента галузевого ринку, можливостей і потреб його ключових гравців. Товарна політика формується на основі стратегічних цілей і установок, а також за допомогою адаптації до мінливих ринкових умов і потреб клієнтів [3].

Збутова політика охоплює міжособистісні комунікації. У процесі формування мотивації і навчання персоналу, а також контролю результатів застосування тієї чи іншої маркетингової технології здійснюються міжособистісні комунікації (наприклад, в процесі особистих продажів). Вона включає:

1) прямий маркетинг (директ-маркетинг) - безпосереднє взаємодія консультанта з клієнтом з використанням різних засобів комунікацій (телефону, e-mail повідомлень, рекламних брошур);

2) персональний продаж - особистий контакт консультанта з клієнтом, який використовується як інструмент продажу комплексу послуг і вибудовування довгострокових відносин з клієнтами.

3) тендерну участь - участь в офіційному конкурсі клієнта за коштами надання комерційної пропозиції із зазначенням досвіду, ціни і кваліфікацій фахівців з запитуваній проекту.

4) стимулювання збуту - форма просування КП з використанням короткострокових впливів націлених на підвищення лояльності клієнта (наприклад, запрошення до участі в заходах і тренінгах, надання досліджень ринку, надання додаткових послуг на безоплатній основі).

Комунікаційні зв'язки зі споживачами, посередниками та іншими суб'єктами процесу маркетингових комунікацій націлені на пошук ідей, перевірку концепцій і впровадження нових послуг на галузевий ринок, забезпечення комерційного успіху товару. Основними складовими товарної політики в консалтингу є асортимент послуг, життєвий цикл товару та навчання і сертифікація співробітників (оскільки це основні інвестиції в даній сфері). Завдання товарної політики входить пошук ринкових ніш, забезпечення конкурентоспроможності послуги.

Стратегія управління маркетинговими комунікаціями полягає в просуванні консалтингових послуг, розуміння потреб покупця. Її реалізація включає окремі форми комплексу комунікацій, при якому кожна з них інтегрується з іншими інструментами маркетингу і створює синергетичний ефект. Комунікаційні технології прямо впливають на результати комерційної діяльності та ефективність маркетингу в комплексі. Саме комунікації є фінальним механізмом на шляху просування консалтингової послуги. Правильною ціновою і товарної політики просування недостатньо, тому що умовою високих обсягів продажів і виручки є інформованість споживачів про переваги послуг за допомогою маркетингових інструментів. Ні досконалий товар, ні прийнятна ціна або вдало обрана система розподілу не можуть дати відповідного результату без ефективної системи комунікації зі споживачами.

Маркетингові технології на ринку консалтингових послуг ставлять перед собою мету просування послуг на ринок споживача, стимулювання комерційних угод і збільшення площі покриття контактів в цільовому сегменті. Для більш якісного надання послуги істотним стає питання глибокого знання специфіки діяльності клієнта, а також обізнаність і орієнтація

консультанта на певний сектор ринку, що дозволяє краще орієнтуватися серед конкурентних переваг клієнта.

Клієнтом є споживачі (юридичні та фізичні осіб) консалтингових послуг. Консультантами є представники організації сфери консалтингу, які надають консультаційну підтримку клієнту. Маркетингові технології на ринку консалтингових послуг ставлять перед собою мету просування послуг на ринок споживача, стимулювання комерційних угод і збільшення площі покриття контактів в цільовому сегменті. Аналогічно будь-якого іншого продукту консалтингові послуги мають свій життєвий цикл: стадії розробки, впровадження на ринок, зростання, зрілості, існування і занепаду. Послуги схильні застарівати і втрачати актуальність, тому їх слід постійно оновлювати та впроваджувати нові виходячи із запитів споживачів. Існує міжнародна класифікація консалтингових послуг, необхідна при ідентифікації будь-якого нового їх виду, - це дає можливість порівняти і оцінити їх ефективність по відношенню до інших [4].

Таким чином, ефективність консалтингових послуг залежить від готовності підприємців до змін, які пропонують консалтингові фірми. Тобто консалтингові технології в сфері зовнішнь-економічної діяльності посередницької фірми включають розробку програми установаження і виконання ключових цілей фірми по виходу на світовий ринок певного виду продукції і послуг, в тому числі визначення зовнішньоекономічної політики і систему організаційних, економічних і правових інструментів, покликаних забезпечити реалізацію економічних інтересів фірми.

Література:

1. Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібн. — К.: КНЕУ, 2000. — 228 с.
2. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005.— 381с.
3. Нестеренкова, О. А. Концепція крос-функціонального маркетингу консалтингових послуг на галузевому ринку / О. А. Нестеренкова // Сучасна економіка: Проблеми і рішення. - 2013. - № 8 (44). - С. 90-95.
4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспрес-курс / Ф. Котлер; 2-е изд.- СПб. : Пітер, 2006. - 464 с.

Chekashkina N.R.,

Lecturer of Marketing and Trade Department

Torosyan I.L.

Graduate student

Kuban State University, Russia

MODERN APPROACHES TO NETWORK ORGANIZATIONS DEVELOPMENT

In the article, there is considered the evolution development of Russian networking organizations, modern tendencies of networking retail and comparative analysis of different approaches to development of networking and traditional organizations.

Key words: *strategic management, marketing strategy, trade networks, network retail.*

These days show that the retail branch has global and structural changes, concerned with constant growth of networking forms of retail organizations – trade network retail. Network retail increases with rapid development. In this situation, traditional forms of retail are gradually replaced by new ones. Russian market isn't out of modern retail tendency and has as global trade networks as local ones. Forming of local networking organizations, on the beginning of their development, had unsystematic character and remained behind of global trends.

Last times there is a trend which shows the transition of network retail from unsystematic types of management to modern trade standards with national Russian peculiarities. There is a growing influence of the FMCG network retail to consumer market of the country. Business process in Russian trade space become network companies study global trade experience. [1, p.297]

Tendencies and peculiarities of trade network development are necessary to study in the context of stages and periods of Russian retail development. According to scientific recourses there is no general approach to periodization of network retail (Table 1). [2, p.86]

Table 1

Stages of Russian network retail evolution

Author	Classification characteristic	Stages and its continuance
L.A. Hasis, A.A. Monik	The growth rate and types of capital retail, regional expansion	1) 1994-1998 2) 1999-2002 3) 2003г. at present time
D.F. Skripnyuk, M.V. Khudyakova, V.V. Radayev	The rate of development and the types of network retail formats	1) 1990-1995 2) 1996-2005 3) 2008 г. at present time
O.V. Bakun	The rate of network trade and consumer market consolidation	1) 1994-1998 2)1998-2000 3)2000-2007 4) 2008 г. at present time
Experts of consulting department of RIA “Rus Business Consulting”	Trade format types, instruments of expansion and financing of network retail	1) 1994-1998 2) 1998-2000 3) 2005 г. at present time
L.V. Koroshenko	The rate of FMCG network development in the sector of wholesale and retail trade, considering the global financial crisis	1) 1992-1998 2) 1998-2000 3) 2000-2008 4) 2008 г. at present time
T.A. Tolokonnikova	Development rate of food retail network in correlation with economics tendencies	1) 1992-1998 2) 1998-2000 3) 2000-2002 4) 2002-2003 5) 2003-2005 6) 2005 г. at present time
V.V. Kurchenkov, O.V. Fetisova, T.V. Chigareva	Positioning of network retail on regional consumer markets, capital trade concentration	1) 1992-2000 2) 2000-2010 3) 2010г. at present time

J.P. Shnorr in his work “Modern tendencies and peculiarities of native network retail” cites as an example the conditional division of network retail development in Russia in three main periods:

- Beginning and the midst of 90ths: appearance of foreign formats which were oriented into high level consumers. Later there were opened the possibilities to new formats (discounters, supermarkets);
- The midst of 90ths – beginning of 2000ths: consumer market became full of goods; the income of population was increasing. Entrepreneurs developed sales methods, advertisement, bonus system. In that time, there was appeared the first trade network which quickly became the leaders;
- Beginning of 2000ths at present time: there were intensive development of network retail turnover, expansion of the territory, increasing of trade concentration, active diversification of retail network, consolidation of regional trade network.

Consumer demands to modern trade-retail network define the range of rather significant peculiarities, priorities and determinants of development. F. Kotler described the situation such as “when retailer was small, producers had a large power. Big producers could dictate the places and terms of their goods distribution. Coming the retailers of bigger sizes such as hypermarkets, big shops, changed the competitors’ situation in the branch” [3, p.112].

Retail networking differs from traditional one by their intensified attention to integrated approach to a company and its external environment, which is directing the development of the retail company to consumer orientation and strengthening competitor advantages. The difference of traditional and networking approaches to retail evolution is shown in the table 2.

Comparison analysis of traditional and networking approaches to trade company development

Characteristics	Traditional approach	Networking approach
Interaction with macro-environment	Company detached from other economical subjects, operated independently	Company optimized their activity with other organizations
Business functions of company	Company aggregates all the business-functions	Company operates using outsourcing and insourcing, and well-organizes the cooperation with intermediaries in the distribution and production chain
Company's behavior on the market	Chooses the strategic direction independently, searches the target market and develops its promotional plans	Coordinate all marketing activity in the frame of the production and supplying chain
Making decisions	Centralized autonomous making decision process	Combined making decision process with retail network and striving for consensus of opinions
Attitude to investments	Independent planning of investment's flows and capital volume into assets	Co-joint investment of business relationship to forming of general competitors' advantages
Organizational structure	Standard unchangeable company structure	Joint choice of the ways of forming organizational structure and readiness to change according to time and business environment

One of the most characteristics of retail network is its ability to intra- and inter-organizational integrational coordination of economic subjects. There is an approach considering both aspects – typology, differed three types of networks: internal, stabled and dynamic. [4, p.23]

Internal networks – free association of assets and business-units in the frame of single organization, subordinated to market forces activity. The goal of the internal network is to get competitive advantages through wide entrepreneur's freedom of company's division, aimed to the final efficiency. In Russia, there is a bright example of TEZ-Tour tourist's company, which is specialized on beach travels of popular directions and has its' own offices in foreign countries. TEZ-Tour not only concludes contracts with tour-agencies for tours' realization but includes them into their network, which means that they should cooperate with air-companies – partners of TEZ-Tour by distributing their air-tickets.

Stable networks consist of the companies involved into long-term relationship with external suppliers, which introduced their experience into central company. Generally, participants are grouping around one big company. Such kind of networks has wide expansion in the branch of auto production. Russian example of the stable network is auto dealers network.

Dynamic networks are temporary cooperation of key competencies companies, generally grouped around head company or broker company. Each unit tend to be independent and cooperate only in the frame of specific project or appeared attractive possibility. [5,] In Russia there is an example of dynamic network as 1C company and its partners. More than hundreds of companies accompanied head company 1C help it to earn money around Russia and abroad. Made consumers' analysis of the reasons of buying and using their products, company top-management has decided to produce accounting programme and provide distribution network. The company works with their partners through staff trainings, automatization of business-processes, providing with methodical and advertising materials, discounting programs e.t.c. In that way they forming unique model of Russian business which serves not only their consumer but their partners as well.

V.Zigert and L.Lang emphasize three approaches to retail network development: [6, p.53]

– Large organizations increase their size through building their external branch offices and joint ventures, giving them part of their own competences and managing the main one.

Strategical leader is the head company with economical and low dependency of the partners.

- Small and medium organizations concentrated on definite competences can suggest their services to large firms and became a part of the network. They can cooperate as suppliers as partner of other character.

- Network is formed by small and medium companies used either internal or external network coordinator (broker) such as an integrator.

Having analyzing of network organization, O.Tretyak states that "... having modernized and strengthened the network relationship, the firm realizes the development strategy on the market, strategy of introduction and market consolidation, builds own competitors' advantages which are difficult to be copied, provides possibilities to innovation component"[7, p.76].

The special role of competitors' advantages of networking organization is the strategy of "module approach" and "based product". Distinguished feature of "module approach" strategy is company activity, caused by production and realization of unique range of product components, being traditioned to many Russian markets and put together in different ways depending on needs and interests of the target market. The attribute of "based product" strategy is realization of standardized product line, added in the case of individual consumer requirement by different elements.

In that way, in the article there has been studied some theoretical approaches to networking development of trade companies and made a conclusion that Russian peculiarities of network retail are:

- late acceptance of structural organization of company;
- primary orientation of retail networks to high-income consumers that hinder the networking development;
- incomplete orientation of trade organizations on cooperation with profitable partners because of their distrust;
- using of internal and stable networks preferably in mature branches.

For Russia, the transition to retail network is evolutionary stage which allows to get significant competitors advantages, maximizes the profit from structural organizations.

Literature:

1. Костецкий А.Н., Чекашкина Н.Р. Проблемы формирования стратегий роста в маркетинговой деятельности отраслевых лидеров сетевого ритейла (Growth strategy problems in marketing activity of branch retail leaders) // Экономика устойчивого развития (Economics of stable development). Региональный научный журнал. – 2015 – № 3 (23).
2. Шнорр Ж.П – Современные тенденции и особенности отечественного сетевого ритейла // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика . – 2013. – № 2.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. СПб: Нева, 2003.
4. Snow C.S., Miles R.E., Coleman H.J. Managing 21st Century Network Organizations II Organizational Dynamics. 1992.
5. Сапронова Ю.И., Цоклов А.В. – Теоретические аспекты развития сетевой формы организации торгового предприятия //TERRA ECONOMICUS. – 2012. – №2.
6. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. М.: Экономика, 1990.
7. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. М.: ИНФРА-М, 2012.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Bakalov N.I.

Center for Leadership and Entrepreneurship, Bulgaria

THE TEACHER'S COMPETENCES UNDER THE CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Bakalov N.I.

Zentrum für Leadership und Unternehmung

KOMPETENZEN DER LEHRKRÄFTE UNTER DEN BEDINGUNGEN DER VIERTEN INDUSTRIELLEN REVOLUTION

The topicality of the chosen theme of this development stems from the unprecedented fusion of technology in physical, digital and biological world, which requires economic operators accelerated management, production and technological transformation that is impossible without upgrading the potential of human resources for dealing with new management tools models and approaches. This requires a qualitatively new role of the teacher, who in a highly digitized world should: taught (teach) knowledge that the student can often procure from the Internet; builds on the capabilities of students to think in crisis situations and in situations of uncertainty and risk; develop the skills of young people to seek, collect and process information, to take the initiative to substantiate their opinions; building practically oriented professionals through entanglement theory into practice and practical tasks, case studies and projects.

All this makes the chosen topic interesting, relevant and meaningful, and the results of the research on it can serve the educational institutions in shaping their strategies for development.

Keywords: Competences, Teacher, Fourth Industrial Revolution

Die Aktualität des Gegenstands der vorliegenden Studie ergibt sich aus den neuen Formen der Verschmelzung der Technologien in der realen, digitalen und biologischen Welt heutzutage, die von den Wirtschaftssubjekten eine beschleunigte Führungs-, Produktions- und Technologietransformation verlangt, die nur durch die Weiterentwicklung des Potenzials der Mitarbeiter für die Nutzung neuer Führungsinstrumente, Modelle und Ansätze ermöglicht wird. Das bedingt auch eine qualitativ neue Rolle der Lehrkräfte, die unter den Bedingungen einer weitgehend digitalisierten Welt Folgendes tun müssen: Wissen vermitteln, das die Lernenden oft über das Internet bekommen können; die Fähigkeiten der Lernenden weiterentwickeln, um Krisensituationen zu bewältigen, wenn die Umgebung unbekannt und unsicher ist; die Fähigkeiten der Heranwachsenden entwickeln Information zu suchen, zu sammeln und zu bearbeiten, Initiative zu ergreifen, Standpunkte zu vertreten; praktisch orientierte Fachleute auszubilden, durch Einbeziehung der Theorie in praktische Anwendungsaufgaben, Problemfälle und Projekte.

Alles das macht das gewählte Thema spannend, aktuell und bedeutend, und die Ergebnisse der Untersuchung könnten von Bildungsinstitutionen für die Entwicklung ihrer Strategien verwendet werden.

Schlüsselwörter: Kompetenzen, Lehrkraft, Vierten Industrierevolution

1. Einleitung

Das Objekt der Untersuchung in der vorliegenden Studie ist der Lehrerberuf, und der Gegenstand der Analyse betrifft die Kompetenzen der Lehrer unter den wechselnden Bedingungen der Umgebung.

Das Ziel der Studie besteht darin die grundlegenden Kompetenzen hervorzuheben, die für den Lehrerberuf unter den Bedingungen der Vierten Industrierevolution von entscheidender Bedeutung sein werden. Im Hinblick auf dieses Ziel versucht die vorliegende Studie folgende **grundlegende Aufgaben** zu lösen:

- ✓ Definition der Bedingungen der Umgebung, die die schon laufende Vierte Industrierevolution charakterisieren;
- ✓ Untersuchung von Schlüsselkompetenzen, die für Teilnehmer des Arbeitsmarktes in den nächsten 5 Jahren dringend notwendig werden;
- ✓ Umfrage unter Führungskräften der Wirtschaft und Jugendlichen im Alter bis 18 Jahre über die Anforderungen der Arbeitgeber an die Arbeitsressourcen und über die Interessen der Heranwachsenden in Bezug auf die Berufsorientierung;
- ✓ die Rolle der Lehrer in der wechselnden wirtschaftlichen, sozialen und Bildungsumgebung untersuchen;
- ✓ grundlegende Kompetenzen herausfiltern, die Lehrkräfte unter den Bedingungen der Vierten Industrierevolution besitzen müssen.

Das Thema über die Herausforderungen vor dem Lehrerberuf unter den Bedingungen der Vierten Industrierevolution ist noch nicht intensiv genug behandelt worden und das macht die Suche nach diesbezüglichen Materialien schwierig, verlangt die Anpassung und Zusammenfassung von Information aus zahlreichen Quellen.

Zum Zweck der Untersuchung und der Analyse werden in der vorliegenden Studie folgende Methoden angewendet:

- ✓ Untersuchung von Literatur-, Digital- und Videoressourcen;
- ✓ Sammlung und Bearbeitung von Information;
- ✓ Datenauswertung;
- ✓ Umgebungsanalyse;
- ✓ Umfrage;
- ✓ Zusammenfassung von Kompetenzen;
- ✓ Schlussfolgerungen und Verallgemeinerungen.

2. Die Realität der Vierten Industrierevolution

Die exponentielle Geschwindigkeit, mit der sich die Vierte Industrierevolution entwickelt, führt zur schnellen Weiterentwicklung der Errungenschaften der digitalen Revolution, zur Fusion von zahlreichen innovativen und intelligenten Technologien, zu neuen technologischen Durchbrüchen, die folgende Gebiete umfassen: künstliches Intellekt, Roboter, das Internet der Dinge, autonome Fahrzeuge ohne Fahrer, 3D-Druck, Nanotechnologien, Biotechnologien, Materialkunde, Energiespeicherung, Quantenrechnung. Das bedingt noch nie gewesene Veränderungen der Paradigmen der Wirtschaft, des Unternehmertums und der Gesellschaft, aber auch eine tiefe und langfristige Transformation des ganzen Bildungsmodells und des Bildungsparadigmas. Revolutionäre Umwälzungen in Bezug auf die neuen Technologien in allen Bereichen des gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und sozialen Lebens verlangen nach neuen Bildungsmodellen, die die Umstrukturierung der sozialen und steuerlichen Versicherungssysteme, der Gesundheitspflege, der Produktion, der Verbrauchs, des Verkehrs, der Liefersysteme und des ganzen bisher bekannten laufenden sozialen, Kommunikations-, Wirtschafts-, Produktions- und Handelsumsatzes vorbereiten und begründen sollen.

Das macht den Lehrerberuf nicht nur aktuell und wichtig in einer ständig wechselnden globalen Umgebung, sondern auch spannend und attraktiv, weil Lehrkräfte in den nächsten Jahren immer mehr die Beziehung von Bildung und Wirtschaft beeinflussen und mitgestalten wird.

3. Kompetenzen, die Lehrkräfte unter den Bedingungen der Vierten industriellen Revolution besitzen müssen

Die neuen Bedingungen der Umgebung verlangen such nach einem Wandel im Bildungsparadigma und der wesentlichen Rolle der Lehrkräfte im Ausbildungsprozess. Die Daten, die auf dem internationalen Forum in Davos im Januar 2016 gezeigt wurden, deuten darauf hin, dass die Vierte industrielle Revolution „nicht nur eine massive Störung von Wirtschaftsmodellen, sondern auch Störungen auf dem Arbeitsmarkt in den nächsten 5 Jahren verursachen wird“ [6], und der Wandel der Wirtschaft führt dann zum „Verlust von über 5 Millionen realen Arbeitsplätzen in den nächsten 5 Jahren.“ [11]

Zahlreiche Schulen in Deutschland bereiten schon ihre Schüler auf die Anforderungen der Vierten Industrierevolution vor, wobei die Digitalisierung schon seit längerer Zeit zum Alltag der Lernenden gehört. Im „Azubi-Cloud“ empfangen Azubis Arbeitsanweisungen, steuern Maschinen vom Tablet aus, indem sie im Hightech-Labor die Fabriken der Zukunft kennen lernen. Trumpf ist eines der ersten Unternehmen, das „Hightech-Beruf Produktionstechnologie“ in seine Ausbildungen aufnimmt, und das Konzern Bosch will das Thema Digitalisierung mehr und mehr in die Ausbildungen einbinden, die vom Konzern geleitet werden. Kompetenzen wie die Bedienung via Tablets sowie Wissen um Netzwerke und Funktechnologien würden künftig in den Ausbildungsgängen gelehrt. Der 19-jährige Michael Zweigart, der bei Bosch Mechatroniker lernt, teilt mit: „Das Thema Digitalisierung gibt es nicht als eigenständiges Fach in der Berufsschule.“ [5] Es werde aber im Fach Produkt- und Qualitätsmanagement angeschnitten, wie es weiter im Artikel heißt.

Peter Schomaker, der in Feuerbach für die Ausbildung im gewerblich-technischen Bereich mit verantwortlich ist, meint: „Industrie 4.0 erfordert bei den technisch-gewerblichen Berufen in der Metall- und Elektroindustrie eine intensivere Qualifizierung bei bestimmten IT-Kompetenzen.“ In der neuen Arbeitswelt kommunizieren die Maschinen im Idealfall zum großen Teil selbstständig miteinander, und der Mensch wird nur noch aktiv, wenn es notwendig ist.“ [5]

In Baden-Württemberg existiert seit Januar die erste „Lernfabrik 4.0“ in einer Berufsschule in Göppingen. Dort lernen Azubis Mechatronik in einer High-Tech-Fabrik, die alle Komponenten einer richtigen Produktionsanlage hat und wie eine Fabrik der Zukunft funktioniert.

Die Lehrkräfte stehen vor der Herausforderung die Bedingungen zu schaffen, die die Persönlichkeit braucht, um sich an den laufenden Wandel anzupassen. Lehrkräfte müssen smart sein, um:

- ✓ spezifisches Wissen zu vermitteln;
- ✓ anhand von bestimmten Kriterien den Fortschritt der Lernenden zu messen;
- ✓ erreichbare Ziele und Aufgaben zu erteilen;
- ✓ realistisch im Rahmen des Ausbildungsprozesses den Wandel und die Herausforderungen der Umgebung in Betracht zu ziehen;
- ✓ indem er zeitlich begrenzt durch die globale wirtschaftliche, soziale, technologische und innovative Dynamik ist.

Die Smart-Lehrkraft muss den Lernenden jene Kenntnisse und Fähigkeiten den Lernenden anbieten, die diesen eine nachhaltige berufliche und persönliche Erfüllung garantieren – d.h. sie zu Smart-Spezialisten zu machen. Vor dem Hintergrund der immer deutlicher werdenden Veränderungen, ergeben sich die Kompetenzen, die die Smart-Lehrkraft besitzen muss, aus:

- ✓ der Verbindung der traditionellen mit der virtuellen Bildung;
- ✓ dem Aufbau neuer Fähigkeiten;
- ✓ der Durchsetzung einer voll und ganz virtuellen Ausbildung.

Infolge der Nutzung moderner Technologien haben Menschen Zugang zu Bildung nicht nur zu jeder Zeit und von jedem Ort der Welt aus, sondern auch in jedem Alter. Rund 6 Millionen sind die Studierenden auf der ganzen Welt, die sich eingeschrieben und Kurse gemacht haben, die auf der edX-Plattform gemeinsam von Harvard und dem Massachusetts Institute of Technology angeboten werden. Auf diese Art und Weise wird nicht nur Wissen an eine Gemeinschaft aus so verschiedenen Menschen vermittelt, sondern es werden außerdem neue, effektivere Methoden und Ansätze für das Lehren und Lernen in einer virtuellen Umgebung angewendet – Fähigkeiten und Fertigkeiten, die die Smart-Lehrkraft der Zukunft besitzen sollte.

Junge Leute brauchen nicht mehr fertige Modelle bzw. Lösungen zu bekommen. Die Dynamik, mit der sich wirtschaftliche Strukturen wandeln, erlaubt uns zurzeit nicht mehr adäquat die Richtung der Entwicklung des Arbeitsmarktes vorzusehen. Laut Bericht des Weltwirtschaftsforums wird sich in drei Jahren ein Drittel der Fähigkeiten, die die Arbeitgeber zurzeit als wichtig bezeichnen, deutlich wandeln. Im Hinblick darauf muss die Smart-Lehrkraft Fähigkeiten und Fertigkeiten besitzen, neue Fähigkeiten in den Lernenden zu entwickeln – kreatives und kritisches Denken, Initiative und Teamarbeit, Unternehmens-, Finanz- und Start-Up-Kultur, digitale und sprachliche Kompetenzen.

Die voll und ganz virtuelle Ausbildung ergibt die Notwendigkeit, dass die Lehrkraft nicht nur auf seinem Fachgebiet kompetent ist, sondern auch auf dem Gebiet der Computer- und Informationstechnologien.

4. Schlussfolgerung

Die immer deutlicher werdende Vereinigung der digitalen und der materiellen Welt führt zur Generierung von neuen Möglichkeiten in Bezug auf den Nutzwert von Gütern, Produkten und menschlichem Potenzial. [7] Die neue Smart-Lehrkraft fördert die Identifikation der Lernenden mit der zu unterrichtenden Problematik. Genau deswegen bauen Smart-Lehrkräfte in der Ausbildung die Fähigkeiten der Lernenden auf, implizit deren Wissen und Visionen in die Probleme einzubinden, die vor ihnen stehen. Die Smart-Lehrkraft der Zukunft muss Folgendes besitzen:

- ✓ einzigartige und sie auszeichnende Fähigkeiten;

- ✓ eine nachhaltige und nicht traditionelle Flexibilität und Anpassungsfähigkeit;
- ✓ zahlreiche Fähigkeiten zur Transformation spezialisierten Wissens;
- ✓ die Fähigkeit verschiedenartige theoretische, praktische und Videoressourcen zu verbinden, um effiziente und wettbewerbsfähige Smart-Fachleute heranzubilden. [8]

Die Lehrkräfte der Zukunft bzw. die Smart-Lehrer sind kompetent, analytisch, kreativ und offen gegenüber Neuerungen. Sie integrieren ihre Anpassungsfähigkeit gegenüber Veränderungen mit ihrer Anpassungsfähigkeit gegenüber strategischen Bildungsorientierungen, und sie sind zugleich Träger neuer Kulturgüter und -werte.

Literaturverzeichnis:

1. Arend, R. Auf dem Weg zur Industrie 4.0. 2016.
2. Bräutigam, P., Klindt, T. Digitalisierte Wirtschaft /Industrie 4.0. Bundesverband der Deutschen Industrie. 2015.
3. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Industrie 4.0: Digitalisierung der Wirtschaft. 2017.
4. Davies, A., Fidler, D., Gorbis, M. Future Work Skills 2020. Institute for the Future for University of Phoenix Research Institute. 2011.
5. Industrie 4.0 zieht in die Berufsschule ein. Zeitung Frankfurter Allgemeine, 18.08.2015.
6. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution. Crown Business. New York, 2016.
7. Темелкова, М. Екипното взаимодействие в работна среда – предпоставка за развитие на лидерския потенциал на организацията. списание „Човешки ресурси“, 8/258/2016.
8. Темелкова, М. Изграждането на SMART лидери – основно предизвикателство пред българския образователен модел. сп. Човешки ресурси, 4/2016.
9. <http://www.abb.ch/cawp/seitp202/bbcb61dcccfc4bd0c1257d010035d600.aspx>
10. <http://www.mes-stuttgart.de/blog/industrie-4-0-foerderantrag-wurde-bewilligt/>
11. <https://www.weforum.org>
12. <https://www.youtube.com/watch?v=oGq337Kz7No>
13. <https://www.youtube.com/watch?v=RVsK0RCjGkw>
14. <https://www.youtube.com/watch?v=OJ75gXTOARE>
15. <https://www.youtube.com/watch?v=TTQxfElInlN0>
16. <https://www.youtube.com/watch?v=ILkWFzdfpWY>

Voytkevich N.I.

Senior lecture

*Higher State Educational Establishment of Ukraine “Bukovinian State Medical University”,
Chernivtsi, Ukraine*

B2 ENGLISH LEARNING AND TEACHING CHALLENGES AT UKRAINIAN HIGHER MEDICAL EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Войткевич Н.И.

старший преподаватель

ВГУЗ «Буковинский государственный медицинский университет», Черновцы

ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ И ПРЕПОДАВАНИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА ПРИ ПОДГОТОВКЕ К УРОВНЮ B2 В УКРАИНСКИХ ВЫСШИХ МЕДИЦИНСКИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

The article deals with the challenges of learning and teaching English during the post-graduate period at Ukrainian higher medical educational establishments while training to get International Certificate on Level B2 within the framework of educational programs elaborated by Cambridge English Language Assessment and approved by the Ministry of Education and Science of Ukraine.

Keywords: *Common European Standards, professional development, language skills.*

В статье рассматриваются вопросы изучения и преподавания английского языка на последипломном этапе в украинских медицинских вузах в плане подготовки к экзамену на получение сертификата международного образца на уровень B2 в рамках образовательных программ, разработанных Экзаменационным департаментом Кембриджского университета и утвержденных Министерством образования и науки Украины.

Ключевые слова: *общеевропейские стандарты, профессиональное развитие, языковые навыки.*

At the turn of the centuries Ukraine is witnessing great changes in all the spheres of life including education as well. Sometimes these changes do not seem to be accessible, logic and

reasonable for the majority of public. Innovations are frequently opposed. Nevertheless reforms in the field of education both secondary and higher are intended for the improvement of teaching and learning techniques as well as the results of these two interrelated processes. It is an open secret that during all the years of its independence Ukraine is persistently approaching the way to European integration and the world recognition. In this respect attitude to foreign languages and English in particular, so dogmatically cultivated in the former state, has changed greatly [2, p. 5]. The main method of teaching was *grammatical* one envisaging the main purpose – reading and understanding. The country was behind the Iron Curtain and communication with the world outside was restricted to those who were allowed to. Therefore, from generation to generation people were not able to utter a word of English facing a lot of troubles first of all in understanding the flow of unknown sounds of the foreign language and adequately responding to it. At the same time, many learners were able to read and understand English printed matters. The main challenge was speaking as there were no English language speakers to communicate with, and when such a possibility appeared many people experienced great psychological barriers: fear to be misunderstood or mispronounce something, to be made fun of, not to be quite at ease etc. The universally known and successfully applied *communication method* of teaching English was widely recommended and discussed only in some theoretical- methodological guidelines for teachers, but unfortunately it did not give any fruitful practical results [7, p.27]. Some aftereffects of such approach are still found today when English language learners (ELL) are successful in reading, writing, even use of English, but fail in speaking. Therefore, certain radical changes had to be made to improve the whole situation with learning foreign languages and English in particular.

After obtaining its independence Ukraine opened numerous higher educational establishments for foreigners in order to share its unvalued experience in the system of education inherited from the former state. Nevertheless it was considered as a fundamental and one of the best systems in the world. First, the language environment for foreigners was Russian or Ukrainian. Foreign citizens had to study them for a year at preparatory faculties. Later it became clear that to attract the greater number of foreigners to the state educational institutions verbal medium had to be changed into English. The teaching staff of Ukrainian higher schools was obliged to know English on a sufficient professional level in order to be able to ensure the whole educational process including lectures, seminars and practical classes in English medium [3, p.50]. The main task was to master professional English in an appropriate field, first of all medicine, engineering, other natural and technical sciences [2, p. 7]. Being carried away by learning the language for professional communication within highly specific environment specialists in various areas experienced certain difficulties in everyday speech. Thus, they submitted reports on international conferences and symposia, but needed a help of a translator while speaking in their everyday surrounding with people afterwards [8, p.70].

Nowadays to be a lecture or an instructor at a higher school of Ukraine certain requirements have to be met. They are stipulated by the License Requirements issued by the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on December 30, 2015, № 1187, concerning implementation of educational activity by higher educational establishments. A recognized professional in addition to the Diploma on higher education or a scientific degree, must have no less than ten years of working experience in a certain field, regular attendance of appropriate advanced scientific-pedagogical training courses, no less than three personal publications in authorized foreign or professional editions of Ukraine, a published textbook or an educational manual on an appropriate subject according to the requirements of the Ministry of Education and Science of Ukraine. The Supplement 12 to the above mentioned document assumes the Requirements to the Teaching Staff of higher educational institutions providing teaching process in English including the level of language confirmed by a certificate according to General European Recommendations in language on the level no less than B2 or provide other documentary evidence.

Therefore, a number of questions arise whether you are ready for a challenge – both learning and teaching challenges? What test should be chosen? What is the right test for you? The answer is: everything depends on the objective you pursue [5, p. 187; 9, p. 250]. Nowadays there are many

international tests evaluating your knowledge of English: **TOEFL** (Test of English as Foreign Language) including the skills of Listening, Speaking, Writing and Reading; **IELTS** (International English Language Testing System) consisting of Listening, Reading, Writing, Speaking; **FCE** (First Certificate in English) covering a range of tests in Reading and Use of English, Writing, Listening and Speaking. They are the most respectful tests in the world recognized in more than 130 countries. Over 20 000 colleges, universities and other organizations trust Cambridge English exams worldwide.

These tests may use different evaluation scales and last from 2 hours 45 minutes (IELTS) to 3 hours 30 minutes (FCE), but all of them focus on Level B2 of the Common European Framework of Reference for Languages (CEFR) – an upper-intermediate level of English. The exams show that you can **study**, **work** and **live** independently in an English-speaking environment. Moreover, certificate holders obtain confidence and language skills to travel internationally, and get a job at prestigious positions.

To get a certificate that is accepted globally is not an easy task. It requires special training techniques from both teachers and learners. Even teachers with an abundant working experience face certain difficulties in organizing educational process according to a new pattern. We have not got accustomed to this new format [6, p. 5]. Therefore, a unique innovation project initiated by the experts of two Departments of Cambridge University – *Cambridge University Press* and *Cambridge English Language Assessment* – was implemented in Ukraine. Both these organizations possess a sufficient experience and excellent international reputation in education. *Cambridge English* is looking for the best schools in Ukraine in order to involve them to *Cambridge English Schools*, the community of schools all over the world supported by the experience and knowledge of Cambridge known globally due to its highest standards in the field of education. Participation in this project affords a lot of advantages:

- your school becomes unique;
- your learners are motivated to achieve better results;
- your teaching staff presents a first-rate team;
- you get the opportunity to demonstrate that your school meets international standards and requirements.

Every year Cambridge English organizes free seminars, master classes, webinars, conferences and Cambridge Days for English language teachers. They are held by experienced authors of Cambridge books, consultants and teacher trainers focusing on motivation and challenge as well as development of language skills and educational-cultural relations of Ukraine with the whole world. To ensure the educational process a variety of handbooks for language teachers and learners of different levels and purposes are created, from elementary to upper intermediate and academic, including online resources provided by Cambridge Learning Management System, a powerful and exceptionally convenient online platform containing all the methodical-educational material. All the courses are supplied with textbooks, self-study packs (copy-books with DVD-ROM), teachers' packs (teacher's books with DVD-ROM), audio CD, video guides, lab guides, etc.

Although, one should keep in mind the saying, “You can't embrace the unembraceable” or “No living man all things can”. To achieve certain results you should know your purpose to be realized exactly. Otherwise you will be lost in this variety of literature as well as methods and techniques of mastering English.

This is the greatest teacher's dilemma when teaching what we call English classes to improve language skills for medical professionals at higher medical educational establishments of Ukraine. Is our main aim to ensure that our learners are prepared as well as possible in order to pass B2 exam or do we put exam preparation aside and focus on language skills development, communication and cultivating a joy in learning English? Exam skills are, of course, very important as they help learners approach examinations. These include deciphering rubric, allotting sufficient time for different parts of tasks and questions, recognition that our learners need motivation (to pass the exam), clear signs of progress (tests are estimated), memorable language learning, obtaining real language skills. At the same time we should beware of the backwash effect – the extent to which a

test/exam influences teachers and learners to do things they would not otherwise necessary do! The dangers of exam-driven teaching are: practice tests done *ad notam* (*Lat.* – just for the record); lots of individually done exercises without knowing answers, thus no learning taking place; rote learning – mechanical memorizing that requires a stereotype of behaviour; sense of failure resulting in some negative depressive and fearful disorders; boredom provoked by routine everyday limited activity; short-term motivation – just for a lesson/exam; the idea of “finishing English” after the exam is passed. Therefore, exam-driven teaching faces the danger of “surface” learning deposited in short-term memory.

In case we want to focus on language skills development and real communication, we cultivate in our learners a joy and interest in learning English, desire to learn and be ready to take the next step, to think more and to dare more, ability to go on learning [9, p.379]. Their motivation changes into long-term, and in addition to exam success learners get English for life. Therefore, all existing international tests within CEFR should be valid for a certain period of time after the exam is passed in order to encourage learners for their self-improvement and professional advancement.

Nevertheless irrespective of the final goal mastering upper intermediate English level covers all four language skills – *Reading, Writing, Listening* and *Speaking*. Nowadays *Reading* is supplemented with *Use of English*. *Use of English* is typically the most difficult and confusing section for learners. It is also a difficult section to teach, as it requires knowledge of phrasal verbs, collocations, idioms, dependent prepositions, fixed expressions, and other complicated grammar topics. Combined with *Reading, Use of English* requires certain range of vocabulary, understanding and extraction of necessary information from a message [1, p. 111]. *Writing* assumes teaching techniques in creating various reviews, reports, formal/informal letters, essays, articles etc. This form of activity requires a lot of do-it-yourself work, although teachers are obliged to present several patterns of writing and revealing certain writing tips. At the beginning of teaching *Writing* a group or team work should be encouraged to create projects together. It provides recycling language, collaboration, planning, thinking, and research. The skills of *Speaking* also included integrated activities. Pair and group work gives a lot of opportunities to speak together. The role of the teacher is to plan regular varied speaking tasks, focus on fluency and phonology but not just accuracy. Integrated regular training *Speaking* improves English greatly. Step by step learners achieve certain skills from simple to more complicated: first to describe, explain, tell, ask, invite, offer, and later – to deny, suggest, promise, approve/disapprove, boast, confess, emphasize, justify etc. *Listening* is a kind of activity that should be trained regularly and habitually. Nowadays with the development of numerous gadgets *Listening* does not depend on arranging certain comfortable environment such as classroom with a lot of technical aids such as tape-recorders, audio disk players etc. Such kind of surrounding should be available when learners are tested in *Listening*. Out of classroom they can listen to various recordings at any suitable time at rest, while walking or being in public transport. The result of such “ear training” technique can be unexpectedly efficient.

Cambridge English offers a lot of different courses. In our practical work we have chosen *Objective First* and *Advanced*. It is rather popular and effective course to prepare for the exam. *Objective* suggests systematic and careful training for all the exams of Cambridge English Language Assessment completely considering all the types of language activities. Moreover, *Objective Key, PET* and *First* are approved by the Ministry of Education and Science of Ukraine and can be used at educational establishments. Every course contains minimum one practical training test in order to acquaint learners with the format and style of the exam. Interactive tasks and exercises on CD-ROM and online enable learners to master their lexical-grammatical skills. Training for exams is contained in separate sections “Exam Folders”, therefore, *Objective* can be used both as a general English course and preparation for exams.

It should be noted that both learners and teachers involved into the educational process of preparing to Cambridge Exams experience certain challenges considering two sides of it: learning and teaching. Only those will achieve certain progress who realizes that mastering English is a life-long process requiring perseverance and demandingness in relation to oneself. The level of language competence obtained calls for regular maintenance, constant revision and up-dating. For

this reason, there is no point in looking for easy ways out. Those “addicted” to English should approach tutors and teachers, read and consult books, use the Internet in order to keep pace with the times.

References:

1. Агафонова О.А. Позааудиторне читання як засіб опанування іноземною мовою//Матеріали 3-ої Міжнародної конференції «Лінгвістичні та методичні проблеми навчання мові як іноземній». – Полтава, 2000. – С.111-112.
2. Войткевич Н.І. Підготовка вузу до англomовного викладання (з досвіду роботи Буковинського державного медичного університету). Динаміка наукових досліджень-2010//Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Т.5-Перемишль, 2010.-С.5-7.
3. Войткевич Н.І. Змістовно-мовне інтегроване навчання англійській мові студентів-медиків. Актуальні питання вищої медичної та фармацевтичної освіти: досвід, проблеми, інновації та сучасні технології // Матеріали навчально-методичної конференції. – Чернівці, 2012. – С. 50–51.
4. Караменов Н. О важности чтения // «Зеркало недели. Украина», № 33. - 13 сентября, 2013.
5. John P. Miller. The Holistic Curriculum. – University Toronto Press, 2007. – 216 p.
6. Mykhailenko V.V. Learner-Teacher’s Roles in Globalizing the Class-Room. – Діяльнісно-зорієнтований підхід як шлях формування мовних та мовленнєвих компетенцій з іноземних мов у контексті полікультурності освітнього процесу Буковини / Матеріали регіональної конференції. 9 грудня 2005. – Чернівці, 2005. – С. 3-7.
7. Voytkevich N.I. Content and Language integrated Learning. Бъдещите изследвания – 2012 / Материали за VIII международна научна практична конференция. – София: Бял ГРАД-БГ. – 2012. – стр. 26-29.
8. Voytkevich N.I. Development of communication skills in extra-curricular group work. Be Smart! / International scientific-practical congress of pedagogues and psychologists. 17-18th of February, 2015. – Geneva (Switzerland): Publishing Center of the European Association of pedagogues and psychologists “Science”, Geneva, 2015. – Volume 1. – P. 69-71.
9. Stern H.H. Fundamental Concepts of Language Teaching. – Oxford: Oxford University Press, 1996. – 582 p.

Diachok N. V.,

Postgraduate Student,

Borys Grinchenko Kyiv University (Ukraine, Kyiv)

Chernukha N. N.

Doctor of Pedagogical sciences, professor (Ukraine, Kyiv)

A FOREIGN LANGUAGE SPECIALIST: VECTORS TO PROFESSIONAL MOBILITY

Дячок Н. В.

аспірант,

Київський університет імені Бориса Грінченка

Чернуха Н. М.

доктор педагогічних наук, професор

ВЕКТОРИ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ ФАХІВЦЯ З ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

The article analyzes the phenomenon of a Foreign Language specialist professional mobility. It studies different approaches to the problem of professional mobility and the conclusion is the following: professional mobility is simultaneously a personal trait, which provides a person with the grasp in the changeable professional surrounding, a type of activity, directed at the professional self-development, and a transforming process creating the inner and the outer professional environment.

Keywords: professional mobility, professional mobility types, readiness professional mobility, a foreign language specialist.

Розглянуто проблему тлумачення дефініції «професійна мобільність». Проаналізовано характерні критерії формування професійної мобільності фахівця з іноземної мови, обґрунтовано особливості формування професійної мобільності фахівця під час оволодіння ним іноземною мовою. Авторами пропонується виділити професійну мобільність як інтегровану якість та невід’ємну частину освітнього процесу.

Ключові слова: професійна мобільність, типи професійної мобільності, інтегративна характеристика, соціокультурний характер професійної мобільності.

У сучасному динамічному світі нові сфери діяльності виникають дуже часто, а технічний прогрес майже повністю змінює уявлення про умови праці в уже наявних галузях. Як наслідок, навіть протягом життя одного покоління можуть відбуватися серйозні

структурні перебудови в соціумі, тому необхідно бути готовим до того, що здобутої освіти буде недостатньо і впродовж життя потрібно буде постійно підвищувати рівень своєї освіти або зовсім змінювати сферу діяльності.

У педагогіці неодноразово підкреслювалася роль процесу оволодіння студентами іншомовним спілкуванням для розвитку професійних якостей майбутнього фахівця [1; 2; 7; 8; 9; 10; 12; 17]. Із аналізу наявних на сьогодні джерел можна зробити висновок, що досить велика кількість досліджень орієнтована на професійне становлення студентів засобами іноземної мови.

Особливістю сучасної професійної діяльності стає актуалізація мовної підготовки. Знання іноземної мови є реальною необхідністю й обов'язковою умовою успішної професійної діяльності. Незаперечно важливою є потреба у формуванні готовності до професійної мобільності саме у майбутніх учителів іноземних мов в освітньому середовищі університету, оскільки у сучасних умовах, важливо не лише володіти певним рівнем мови, а й вивчати іноземну мову за професійним спрямуванням. Для майбутніх учителів іноземних мов сформована готовність до професійної мобільності – це шлях до формування конкурентоспроможного фахівця у сучасному інформаційному світі, який потребує постійного спілкування іноземною мовою як на професійному, так і на громадському рівнях.

Професійна мобільність фахівців різного профілю стала предметом міждисциплінарного дослідження вчених ще у 70-х роках ХХ століття, зокрема, у соціології: Р. Бендікс, Т. Заславська, С. Ліпсет, Р. Ривкіна, Е. Саар, П. Сорокін, М. Тітма, Г. Чередниченко, В. Шубкін та ін.; економіці: Л. Данилова, Н. Ничкало, О. Симончук, О. Щербак (вітчизняні вчені) та П. Блау, Н. Василенко, Е. Корчагін, Г. Мухамедзянов, О. Олейнікова, О. Філатов, Д. Чернилевський (зарубіжні науковці); психології: К. Барбакова, В. Войнович, С. Кугель, І. Мартинюк, В. Осовський, О. Шкаратан, В. Ядов; педагогіці: М. Болдирєв, О. Гришнова, М. Д'яченко, Л. Епштейн, Л. Кандилович, А. Линенко, Б. Лихачов, П. Новиков, Л. Пономарьов, Т. Сапожнікова, П. Смоловік, А. Столяренко та ін.

У сучасних умовах реформування вищої освіти, активно вивчають розвиток професійної мобільності В. Андрущенко, Т. Гордєєв, В. Гринько, Н. Грицькова, Ю. Гуров, О. Добришина, Є. Іванченко, Б. Ігошев, Ю. Клименко, С. Лобода, Н. Мерзляков, Е. Нікітін, Л. Петько, В. Хімінець, Р. Пріма, М. Садирова, О. Симончук, С. Сисоєва, Л. Сушенцева, В. Тернопільська [17], І. Хомюк, І. Шпекторенко, Н. Чернуха, В. Юрченко, О. Яненко.

Варто зазначити, постійний інтерес учених до різних аспектів проблеми формування професійної мобільності залишає недостатньо розробленими деякі питання, які потребують визначення особливостей формування професійної мобільності фахівця з іноземної мови.

Мета дослідження – розкрити особливості формування професійної мобільності фахівця з іноземної мови.

У контексті нашої роботи, зазначимо, що поняття «професійна мобільність» – досить широке і неоднозначне, воно має певні особливості. Вивчення проблеми професійної мобільності показує багатогранність трактувань цього феномена: від готовності та здатності працівника до зміни виконуваних виробничих завдань, до освоєння ним нових спеціальностей (Е. Зеєр); від механізму адаптації особистості, пов'язаного з процесом суб'єктного становлення (Ю. Дворецька) [3]; від орієнтації особистості, представленої в її структурі у вигляді ціннісно-сміслового конструкту в єдності особистісних якостей і утворень (Л. Амірова); від критерія професійної компетентності (І. Шпакіна); від інтегративної характеристики готовності та здатності особистості до якісного й швидкого оволодіння ключовими та професійними компетенціями (В. Солоненко); від характеристики особистості, необхідної для інтеграції професійного розвитку (А. Маркова). Згідно з визначенням С. Капліної, професійна мобільність – це «інтегративна характеристика готовності інженера до успішної адаптації в умовах виробництва, що включає сукупність базових компонентів професійної культури та професійної компетентності» [4, с. 39]».

Л. Меркулова, розкриваючи сутність професійної мобільності спеціаліста технічного профілю, розуміє її як якість особистості, що інтегрує професійні компетенції і адаптивно

важливі якості, які є її структурними компонентами. Зміст професійної мобільності науковець представляє горизонтальною (здатність до виконання професійних функцій), вертикальною (компетенції) та внутрішньою (мотиваційно-цільові установки) складовими і доводить, що підготовка спеціалістів технічного профілю, яка передбачає формування професійної мобільності, має здійснюватися на соціокультурному та комунікативному рівнях, які досягаються засобами іноземної мови [5].

Вчені розглядають такі типи професійної мобільності: 1) за певних обставин випускник вищого навчального закладу змінює сферу діяльності в рамках однієї широкої спеціальності, але при цьому явного професійного росту не відбувається; 2) характер діяльності працівника зазнає тих чи інших змін у зв'язку з призначенням на нову (вищу) посаду; 3) працівник змінює одну професію на іншу, тією чи іншою мірою подібну до першої, що дозволяє хоча б в обмеженому варіанті спиратися на набуті в процесі навчання у ВНЗ знання, уміння і навички: наприклад, викладач фізики ВНЗ переходить працювати до фізичної лабораторії науково-дослідного інституту і навпаки; 4) тип професійної мобільності, що означає кардинальну зміну професії, коли потрібно заново опанувати нове поле діяльності [13].

Наголошуємо на необхідності виокремлення типів особистості, потенційно схильних до мобільної або стабільної поведінки, та типів, що по-різному оцінюють порівняльну значущість тих чи інших робочих місць. Взаємозв'язок професійної мобільності та якості освіти розглядається як елемент трудового ресурсу, який здатний до постійного підвищення кваліфікації чи зміни професій взагалі.

Перед тим як виокремити особливості формування професійної мобільності фахівця з іноземної мови, вважаємо за необхідне, виокремити загальні критерії сформованості професійної мобільності, до яких ми можемо віднести наступне:

- властивості й якості особистості (відкритість світу, довіра до людей і до себе, гнучкість, оперативність, локалізація контролю, толерантність);
- уміння (рефлексії, саморегуляції, самовизначення, ціле покладання);
- здатності (бачити і розуміти сутність змін соціумі); бачити варіативність і альтернативність розвитку ситуації; конструктивно, продуктивно мислити;
- проектувати необхідні зміни в мікро та макро соціумах;
- вирішувати проблеми; адаптуватися до змін [15].

Необхідним є проаналізувати ці критерії відповідно до особливостей фахівця з іноземної мови.

Критерій 1. Відкритість світу, довіра до людей і до себе, гнучкість, оперативність, локалізація контролю, толерантність – це якості, без яких не може існувати ні одна людина. Оскільки мова – це головний елемент будь-якої культури і у фахівця з іноземної мови – велике поле існування. Саме при викладанні іноземної мови фахівець вчить пізнавати різні культури, їх цінності та особливості, порівнювати та шукати відмінності. Знавець іноземної мови розуміє, що він лише посередник у навчальному процесі, адже ми навчаємось самі.

Критерій 2. Фахівець з іноземної мови має велике підґрунтя психологічних та онтологічних засад. Фахівець з іноземної мови володіє конструктивно-продуктивним мисленням, це людина, яка постійно знаходиться в діяльності (знаходить відповідні еквіваленти, відшукує синоніми і антоніми, інтерпретує першотекст з однієї мови на іншу).

Критерій 3. Мова як фах, впливає на зміст і формування концептуального світогляду, оскільки через спілкування іноземною мовою спостерігається розвиток професійного інтелекту, а через нього і самої особистості як на професійному так і на особистісному рівнях.

Критерій 4. Вирішення проблем та адаптація до змін – це безперечні переваги для мовника, адже сьогодні соціум визнав цінність оволодіння іноземною мовою. Адаптація дає шанс інтегрувати у світ відкритого типу, який постійно змінюється. Це – шанс для кращого працевлаштування.

Зауважимо, оволодіння іноземною мовою сприяє формуванню соціально-професійної особистості фахівця в різних сферах, що відповідає вимогам сучасного суспільного розвитку, і тим самим сприяє забезпеченню підвищення рівня розвитку соціуму.

Професійна мобільність фахівця з іноземної мови містить соціокультурний характер, вона заснована на принципі залучення національної культури [6] у процесі оволодіння мовою. Використання різноманітних національних матеріалів певної культури сприяє пробудженню пізнавальної мотивації у студентів, коли вони не тільки засвоюють програмний матеріал, але і знайомляться з невідомими фактами культури, що, поза сумнівом, викликає розвиток самої мобільності.

Варто зауважити, регіональні, специфічні знання мають доповнюватися відомостями з галузі соціально-групових фонових знань. Таким чином, різноманітний додатковий лінгвокраїнознавчий матеріал сприятиме розвитку особистості майбутнього фахівця в цілому, і його професійної мобільності, зокрема.

Для успішної професійної діяльності майбутнього фахівця з іноземної мови після закінчення вищого навчального закладу, важливо виховувати у собі розуміння необхідності ефективної соціальної комунікативності, яка передбачає повноцінний розвиток особистості спеціаліста, тобто інтеграцію його загально професійних, спеціальних, загальнолюдських знань і соціального досвіду, необхідних для виконання ним його професійної діяльності та їх залучення до процесів професійної, міжособистісної та міжкультурної взаємодії. Тому, підтримуємо тезу Ю.Рибінської: «Кінцевим результатом реалізації педагогічної системи є формування іншомовної комунікативної компетентності майбутнього філолога. Визначальними її елементами, взаємодія яких впливає на формування професійної комунікативної компетентності майбутніх філологів, є методологічні підходи до побудови навчально-виховного процесу, модель майбутнього філолога, готового до використання креативних перекладів, основні компоненти й етапи підготовки, умови, методика зумовлених проблемою формування професійної комунікативної компетентності майбутніх філологів. [14, с. 90–91].

Наголосимо, що сучасна концепція мовної освіти передбачає трансформацію системи підготовки фахівців, яка сприяє розвитку професійної мобільності, що у свою чергу підвищить рівень їхньої професійної діяльності.

Варто нагадати, що засвоєння лінгвістичних конструкцій іноземної мови відбувається в умовах штучно створеного полікультурного середовища, тому, з одного боку, це ускладнює формування як мовних навичок майбутніх фахівців так й їхньої професійної мобільності, а з іншого – це дає можливість викладачеві змодельовати зміст означеного процесу з урахуванням домінування функціональних цілей і завдань, тому ми погоджуємося з думкою Л.В.Петько [8] про актуальність формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету.

Зважаючи на сказане вище, ми дійшли висновку, що в умовах розвитку сучасних суспільних та економічних відносин, розширення ринку праці мобільність є запорукою успішної професійної діяльності майбутнього фахівця з іноземної мови. Оволодіння іноземною мовою це один з важливих предметів гуманітарного циклу в контексті вищої освіти, який необхідно розглядати як один з базових системотвірних чинників формування професійної мобільності майбутніх фахівців з іноземної мови. У зв'язку із цим актуальним стає пошук способів, що дають змогу формувати засобами іноземної мови таку якість фахівця, як професійна мобільність. Оволодіння іноземною мовою є невід'ємною частиною формування професійної мобільності, яка передбачає зміну мети, змісту, процесу та форми організації освітнього процесу, розробку спеціального методичного забезпечення, спрямованого на здійснення поглибленої мовної підготовки. Сьогодні іноземна мова стає інструментом академічної та професійної діяльності, засобом подальшої самоосвіти й самовдосконалення, розвитку нової провідної якості – професійної мобільності.

Література:

1. Безкоровайна О.В. Формування міжкультурної толерантності студентів-філологів у контексті аксіологічної парадигми / О.В.Безкоровайна //Оновлення змісту, форм та методів навчання і виховання в закладах освіти: науковий збірник:наукові записки РДГУ. Випуск 11(54), 2015. - С. 4-7.
2. Безлюдна В.В. Профессиональная компетентность будущего учителя иностранного языка в контексте интеграции Украины в Европейское образовательное пространство // В.В. Безлюдна // Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, IV (41) Issue: 86, Budapest. – 2016. – P. 7–11. URI <http://scaspee.com/all-materials/pedagogy-and-psychology-in-an-era-of->
3. Дворецкая Ю.Ю. Психология профессиональной мобильности личности : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. психол. наук : 19.00.01 / Юлия Юрьевна Дворецкая. – Краснодар, 2007. – 24 с.
4. Каплина С. Е. Концептуальные и технологические основы формирования профессиональной мобильности будущих инженеров в процессе изучения гуманитарных дисциплин : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.08 / Светлана Евгеньевна Каплина. – Чебоксары, 2008. – 48 с.
5. Меркулова Л.П. Формирование профессиональной мобильности специалистов технического профиля средствами иностранного языка [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание науч.степени д-ра пед. наук : 13.00.08 / Л.П.Меркулова. – Самара, 2008. – Режим доступа : http://www.ceninauku.ru/info/page_18106.htm
6. Петько Л.В. Впровадження української національної ідеї в процес іншомовної освіти майбутніх педагогів / Л.В.Петько // Вища освіта України. – 2013. – № 2. – С. 68–74. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7829>
7. Петько Л.В. Иноязычное обучение будущих менеджеров образовательной сферы в условиях университетской подготовки // Инновации в образовании : научно-методический журнал / учред. Современная гуманитарная академия ; гл. ред. И.В.Сыромятников. – М. : Современная гуманитарная академия, 2013. – № 12. – С. 36–45. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7868>
8. Петько Л.В. Програма вступного випробування з іноземної мови (англійська, німецька, французька) за професійним спрямуванням для вступників до магістратури НПУ ім. М. П. Драгоманова: метод.вказівки для студ., бакалаврів та викл. ВНЗ / Л.В.Петько, В.В.Ніколаєнко; за ред. Гончарова В.І. – [2-е вид., доп. і випр.]. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2011. – 76 с.
9. Петько Л.В. Робота над піснею в курсі англійської мови як один із засобів професійної підготовки студентів гуманітарних спеціальностей ВНЗ / Л.В.Петько // Іноземні мови.– 2011. – № 1 – С. 44–48.
10. Петько Л.В. Професійно орієнтовані технології навчання ІМ як засіб формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент: зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 18. – С. 179–188. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8391>
10. Петько Л.В. Філософсько-лінгвістичні ідеї розуміння міжлюдської комунікації у соціальному середовищі / Л.В. Петько // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна» : зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 53. – С. 309–312. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7827>
11. Петько Л.В. Шляхи формування іншомовної соціокультурної компетенції студентів мистецьких спеціальностей ВНЗ у процесі фахової підготовки / Л.В.Петько // Проблеми підготовки сучасного вчителя: зб. наук. пр. Уманського держ. пед. ун-ту імені Павла Тичини / 2012. – Випуск 6. – Ч. 3. – С. 57–62. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7445>
12. Попков В.А. Теория и практика высшего профессионального образования: учеб. пособие для системы дополнительного педагогического образования / В.А.Попков, А.В.Коржуев. – М. : Академический Проект, 2004. – 432 с
13. Рибінська Ю. Підвищення рівня володіння англійською мовою майбутніми філологами як умова інтеграції в міжнародний освітній простір / Ю.Рибінська / Young Scientist. – 2016. – № 4.1.(31.1). – С. 87–90.
14. Сушенцева Л.Л. Професійна мобільність як сучасна педагогічна проблема [Електронний ресурс] / Л. Л.Сушенцева. – Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua/libs/stattya/192-profesijna-mobilnist-jak-suchasna-pedagogichna->
15. Тернопільська В.І. Структура професійної компетентності майбутнього фахівця / В.І.Тернопільська // Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного ун-ту. Серія: Педагогіка. – 2012. – № 9. – С. 208–213.
16. Тернопільська В.І. Мобільність особистості як предмет наукового дослідження / В.І.Тернопільська // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. наук. праць. – 2016. – № 20. – С. 234–243.

Ziyazieva L.R.,
Master's degree of economy
Evloeva M.B.,
master's degree of tourism
Rgebaeva R.M.
Master's degree of economy
Kokshetau State to the University, Kazakstan

TECHNOLOGY OF ORGANIZATION OF INDEPENDENT WORK OF STUDENTS IS IN INSTITUTIONS OF HIGHER LEARNING

Зиязиева Л.Р.,
магистр экономики
Евлоева М.Б.,
магистр туризма
Ргебаева Р.М.
магистр экономики
Кокшетауский Государственный Университет, Казахстан

ТЕХНОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В ВУЗАХ

The article is sanctified to technology of organization of independent work of students in the conditions of requirements of modern life. The graduating students of modern Institutions of higher learning must be ready to independent professional educational activity, therefore these skills must be instilled by him in the walls of university

Keywords: *independent work, technology is organization, educational process*

Самостоятельная работа студентов – это особый вид учебной деятельности обучающихся, который направлен на самостоятельное выполнение дидактической задачи, формирование интереса к познавательной деятельности и пополнение знаний в данной отрасли науки. [1,с.10].

Зачастую исследователи СРС сходятся во мнении, что для эффективной организации СРС необходимо на 1 курсе проводить спецкурс, включающий основы самоорганизации внеаудиторной самостоятельной работы студентов с учебной и научной литературой, в ходе подготовки к различным видам занятий, в процессе написания контрольных, курсовых, практикумов и т.д., обучение студентов методике и технике самостоятельной работы. Также важно проводить периодическую диагностику степени овладения навыками самостоятельной работы, воспитательную работу с целью формирования мотивации и потребности в получении знаний, умений, навыков, развития самостоятельности и организованности, творческой активности и умений самоконтроля. Среди требований успешной организации СРС также выделяют: планирование учебного процесса с целью оптимального соотношения аудиторной учебной работы и самостоятельной работы; подготовка и тщательный отбор специальной учебно-методической литературы, методических материалов, предназначенных именно для организации СРС; оборудование аудиторий для самостоятельной работы; обеспечение методического руководства самостоятельной работой со стороны преподавателей, методистов с целью оказания практической помощи в получении необходимой информации, преодолении трудностей в выполнении работы; вовлечение студентов в проводимую кафедрами научно-исследовательскую и учебно-исследовательскую работу; постоянный контроль и анализ эффективности самостоятельной работы; На основании этих требований некоторые вузы определяют 3 этапа организации самостоятельной работы студентов: подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, оборудования), основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы), заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация,

оценка эффективности программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда). Такие этапы организации самостоятельной работы студентов отвечают ее структуре. Повышение роли самостоятельной работы студентов при проведении различных видов учебных занятий предполагает: оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих студенту в удобное для него время осваивать учебный материал; широкое внедрение компьютеризированного тестирования; совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы студентов, поскольку именно эти виды учебной работы, студентов в первую очередь готовят их к самостоятельному выполнению профессиональных задач; модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач и не должна приводить к значительному увеличению их. В организации самостоятельной работы студентов особенно важно правильно определить объем и структуру содержания учебного материала, выносимого на самостоятельную проработку.

Организационные мероприятия, обеспечивающие нормальное функционирование самостоятельной работы студента, должны основываться на следующих предпосылках: самостоятельная работа должна быть конкретной по своей предметной направленности; самостоятельная работа должна сопровождаться эффективным, непрерывным контролем и оценкой ее результатов.

О.В. Зацепина в своем видении технологии организации самостоятельной работы студентов делит ее на 2 блока: содержательный и процессуальный, каждый из которых состоит из смысловых компонентов:

- Мотивационно-ценностный;
- Содержательно-информационный;
- Организационный;
- Содержательно-информативный;
- Операционно-деятельностный;
- Оценочно-рефлексивный [3, с. 20].

Говоря об организации самостоятельной работы студентов, следует учесть, что ее делят на аудиторную и внеаудиторную. Под аудиторной самостоятельной работой студентов подразумевается подготовка к практическим и семинарским занятиям. Внеаудиторная работа студентов организуется через систему заданий, методических рекомендаций к ним и обязательного контроля. Формы контроля внеаудиторной самостоятельной работы студентов могут самыми разнообразными: коллоквиум, контрольная работа, тестирование, зачет, учебная конференция и прочие. Она организуется в течение всего периода изучения учебной дисциплины и не имеет жестко регламентирующих норм [4, с.120].

Умело организованная самостоятельная работа во время обучения в вузе способствует воспитанию у студентов привычки и устойчивых навыков повышения своей профессиональной компетенции, формирует потребность в самообразовании. Следовательно, перед студентами стоит задача научиться эффективно учиться.

Литература:

1. Семенова В.Г. Самостоятельная работа студентов как важнейшая форма организации учебного процесса в рамках компетентностной модели образования // Организация самостоятельной работы студентов: материалы докладов II Всероссийской научно-практической интернет-конференции. Саратов: Новый Проект, 2013. С. 10-15.
2. Зимняя И.А. Педагогическая психология - Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.- 480с.
3. Зацепина, О. В. Технология организации самостоятельной работы студентов [Текст] / О. В. Зацепина // Современное образование: вызовам времени - новые подходы : материалы Международ. науч.-метод. конф. 31 янв. - 1 февр. 2008 г. - Томск : ТУСУР, 2008. - С. 101 - 102.
4. Жуков А.Е. Организация самостоятельной работы студентов высшей школы. Дидактические средства, технологии, программы: монография / А.Е.Жуков, А.В.Симоненко.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. -220 с.

5. Титова Г. Ю. Организация самостоятельной работы студентов на основе контекстного подхода в профессиональной подготовке социальных педагогов в педвузе: дис. ... канд. пед. наук. Томск: ТГПУ, 2005. 186 с.

Ovsiienko Liudmyla

Ph.D in Pedagogic, Associate professor

«SHEI Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical
Grogorii Skovoroda University» (Pereiaslav-Khmelnytskyi, Ukraine)

INNOVATIVE APPROACHES TO IMPROVING PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Овсієнко Людмила

кандидат педагогічних наук, доцент

ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди» (м. Переяслав-Хмельницький, Україна)

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

The author describes that within higher education, new technologies have enormous potential to effect change. They enable universities to meet a broader range of students' needs, adapting traditional teaching methods and offering a mix of face-to-face and online learning possibilities that allow individuals to learn anywhere, in future professional activity, anytime.

Key words: professional training, students, future specialist, learning process, innovative approaches, teaching technologies.

У пропонованій науковій розвідці робиться спроба схарактеризувати інноваційні підходи до вдосконалення професійної підготовки фахівців у вищих навчальних закладах. Автор доводить, що сучасні умови ринку висувають принципово нові вимоги до молодих фахівців, а це потребує вдосконалення як самого процесу навчання у вищій школі загалом, так і технології підготовки студентів до майбутньої професійної діяльності, зокрема.

Ключові слова: професійна підготовка, студенти, майбутні фахівці, процес навчання, інноваційні підходи, технологія навчання.

Сучасні реалії динамічного, інформатизованого суспільства, прагнення до євроінтеграції зумовили пошук нових концептуальних підходів до розвитку освіти, науки, культури. Визначальними критеріями освіти в рамках Болонського процесу є якість підготовки фахівців; зміцнення довіри між суб'єктами освіти; відповідність європейському ринку праці; мобільність; сумісність кваліфікацій.

Чітка і пріоритетна орієнтація України на інтеграцію в Європейський союз, набуття статусу повноправного членства в ньому розглядається як основа стратегії економічного й соціального розвитку нашої держави.

В умовах реформування вищої освіти, створення нового ринкового механізму господарювання та забезпечення конкурентоздатності спеціалістів на ринку праці особливої актуальності набуває проблема підготовки випускників вищих навчальних закладів до професійної діяльності. Однак, система професійної підготовки, яка існує сьогодні, не забезпечує належної готовності випускників до практичної діяльності. Молодий фахівець, який отримав певні компетентності після закінчення навчального закладу потребує немало часу для адаптації до умов професійної діяльності.

Сучасні умови ринку висувають принципово нові вимоги до молодих фахівців. Зважаючи на це, потребує вдосконалення як сам процес навчання у вищій школі загалом, так і технологія підготовки студентів до майбутньої професійної діяльності, зокрема.

Технологіям підготовки майбутніх фахівців до професійної діяльності присвячені дослідження І. Дичківської [2], О. Кияшко [3], Л. Кноделя [4], Г. Ковальчук [5], Л. Петько [8; 9; 10; 11; 19] та інших, проте окремі аспекти зазначеної проблеми потребують додаткового вивчення.

Існуюча система професійної підготовки у вищих навчальних закладах робить основні акценти на суто фаховий складник навчання, де знання, уміння і, в певній мірі, навички є критерієм успішності студентів і результативності їхньої професійної підготовки. З огляду на те, що молодий фахівець у процесі трудової діяльності стикається з проблемами власне професійного (рівень знань, умінь і навичок), психологічного й соціального характеру, виникає необхідність розглядати його підготовку як полівалентний процес, який, на відміну від інших процесів життєдіяльності людини, може проявлятися не в одній, а в різних сферах діяльності. Відтак, особливу увагу у професійній підготовці студентів різних спеціальностей потрібно приділяти формуванню готовності до майбутньої фахової діяльності, робити акцент саме на цьому феномені протягом усього періоду навчання студента у ВНЗ.

Ринкові умови функціонування підприємств та організацій ставлять випускників відповідної професійної спеціалізації в жорсткі конкурентні умови на ринку праці. Щоб досягти успіху, вони повинні мати високу професійну підготовку та вміння реалізувати свою компетентність під час проходження практики, стажування чи випробування перед прийняттям на роботу. Тільки в такий спосіб, викликавши зацікавлення з боку працедавця до себе як до висококваліфікованого майбутнього працівника, випускник може отримати хорошу роботу за спеціальністю [5, с. 12–13].

Працедавці висувають певні вимоги до потенційних працівників, основними з яких є: глибока теоретична підготовка, комунікабельність, здатність до швидкого «реагування», вміння мислити на перспективу, організованість, трудова дисциплінованість тощо.

Зростання попиту на висококваліфікованих спеціалістів підвищує вимоги до якості їх професійної підготовки, чинить своєрідний тиск на систему освіти та є сильним фактором позитивних змін у ній [5, с. 13; 6; 17].

Визначення основних напрямів розвитку освіти в суспільстві, що трансформується під впливом глобалізаційних процесів неможливе без урахування світових тенденцій розвитку університетської освіти. Серед таких тенденцій дослідники виокремлюють: 1) фундаменталізацію освіти, яка має суттєво підвищити її якість; 2) випереджальний характер усієї системи освіти, її спрямованість на вирішення проблем і завдань постіндустріальної цивілізації, на розвиток творчих здібностей людини; 3) індивідуалізацію навчальної діяльності, що має здійснюватися з урахуванням мінливого характеру ринку праці, потреб, уподобань, особистісних якостей майбутнього фахівця [15, с. 18].

Під поняттям «фундаменталізація» розуміють суттєве підвищення якості освіти і рівня компетентності фахівців шляхом модернізації змісту навчальних дисциплін та науково-методичного забезпечення навчального процесу. Фундаменталізація не зводиться до збільшення годин на вивчення навчальних дисциплін того чи іншого циклу. Йдеться про досягнення принципово нових цілей вищої освіти. Завданням фундаментальної університетської освіти є створення умов для виховання та формування сучасного наукового мислення, внутрішньої потреби у саморозвитку, самоосвіті протягом життя людини [15, с. 19; 14].

Що стосується випереджального розвитку освіти, то його сутність полягає не лише в тому, щоб забезпечити пріоритетний розвиток системи освіти на фоні інших складників соціально-економічного розвитку, а й у тому, щоб своєчасно підготувати майбутніх випускників до викликів ХХІ століття, розв'язання тих суперечностей, які притаманні світу, що глобалізується.

Система освіти випереджального характеру має формувати в молодих людей такі якості, які дозволяють їм успішно адаптуватися, жити і працювати в непростих конкурентних умовах, що породжуються глобалізацією. Серед таких якостей варто виокремити: системне наукове мислення, екологічну культуру, інформаційну культуру, творчу активність, толерантність, уміння працювати в команді, високу моральність, уміння працювати на результат.

Таким чином, випереджальна освіта має бути зорієнтована на майбутнє, на ті умови життя і професійної діяльності, в яких перебуватиме випускник через кілька років після закінчення ВНЗ.

Стосовно третього напрямку розвитку освітньої діяльності – індивідуалізації навчального процесу, варто підкреслити, що під індивідуалізацією навчання слід розуміти надання можливості тому, хто навчається самостійно обирати рівень вивчення дисциплін та їх перелік понад нормативні вимоги, що передбачені освітньо-професійною програмою, залежно від власних цілей, потреб, можливостей. Складником індивідуалізації є також організація навчального процесу, за якою враховуються способи, прийоми, темп навчання, індивідуальні особливості студентів, рівень розвитку їхніх здібностей до навчання [15, с. 20–21; 7; 18].

Нові типи суспільних відносин вимагають відповідних підходів до професійної підготовки майбутніх фахівців. Вони повинні базуватися на провідних ідеях про те, що основою формування усебічно розвиненої особистості фахівця є реальний соціальний досвід, тобто сума взаємодій з іншими людьми, колективом, у якому формуються соціально значущі потреби людини. Основою таких педагогічних теорій є принципи навчання й виховання в колективі та через колектив, поєднання навчання і продуктивної праці, єдність педагогічного керівництва й самоуправління, вимогливість до особистості та самоповага до неї.

Традиційний досвід професійної підготовки фахівців, який і до цього часу переважає у вишах, базується на засвоєнні та відтворенні студентами відповідних знань. Крім того, поширені у ВНЗ пасивні форми навчання відводять студентів роль коментатора практичної діяльності, а не її організатора, конструктора, творця. Серйозним недоліком професійної підготовки в сучасних умовах, на думку Г. Ковальчук, є те, що нині ВНЗ не навчає своїх студентів принципам колективної роботи, хоча зараз практично всі види людської діяльності є колективними, договірними [5, с. 3].

Завданням університету є не тільки надання студентам системи знань, умінь і навичок, але й забезпечення розвитку особистості кожного студента. Процеси навчання і становлення особистості нероздільні, вони повинні бути послідовними й безперервними, щоб забезпечити здатність до управлінської та підприємницької діяльності, оновлення знань, налагодження ділових контактів, індивідуальної та колективної творчості, володіння психотехнікою саморегуляції в напружених ситуаціях.

Важливою проблемою у навчально-виховному процесі вишу є особистісна орієнтація професійної підготовки майбутніх спеціалістів, спрямована не тільки на засвоєння ними знань, умінь, навичок і форм поведінки, а й на формування певної структури особистісних якостей. Необхідно, щоб уже в процесі навчання студенти оволоділи системним баченням майбутньої діяльності, сприймали події як компоненти єдиної системи, яка включає пов'язані між собою напрями роботи. Це положення визначає актуальність пошуку шляхів інтеграції змісту і форм професійної освіти, завдяки яким забезпечується формування інтегративних професійних якостей студентів – майбутніх фахівців.

Отже, без удосконалення змісту й технологій навчальної діяльності студентів у процесі психолого-педагогічної підготовки не можуть формуватися ті професійні якості, що є необхідними для ефективної діяльності майбутнього фахівця.

Формування практичного і психологічного компонентів залучення студентів до професійної діяльності ґрунтується на взаємообумовленні зміни в емоційно-вольовій, операційно-технічній та інтелектуальній сферах особистості. Вони стимулюють розвиток самосвідомості, що своєю чергою впливає на розвиток усіх інших сфер діяльності.

Фахова підготовка сучасної молоді залежить переважно від рівня сформованості відповідних інтересів.

На думку дослідників, інтереси не просто виступають як ланцюжок нахилів і прагнень, а і як система стимулів, що виражає ставлення особистості до професійної діяльності, сприяє розвитку кругозору, надбанню професійних знань, поліпшує пізнавальну

активність, викликає прагнення оволодіти фаховою компетентністю, слугує однією з найважливіших умов творчого ставлення до професії.

Фаховий інтерес – це спрямованість особистості на успішне оволодіння обраною професією внаслідок усвідомлення її громадської та особистої значущості й емоційної привабливості. Він виражається в прагненні студентів глибше пізнати свій фах, у сумлінному ставленні до оволодіння необхідними вміннями й навичками, у психологічній і практичній готовності працювати за обраною професією [12; 17].

За традиційних форм вивчення спеціальних дисциплін у діяльності студентів переважають виконавчі функції, немає реальної самодіяльності, вони позбавлені можливості проявляти свої здібності, реалізовувати особисті потреби, їх пригнічує колективний егоїзм (коли потреби особи майже або повністю ігноруються). Праця студентів за традиційних форм її організації має певні ознаки примусу. Вона поєднується з одноманітними, спрощеними за змістом навчальними операціями, а тому не може пробудити ні нових, більш значущих соціальних мотивів, ні потягу до знань, ні вияву творчості. Отже, вона є малоефективним засобом формування професійних умінь студентів і не завжди є раціональною формою організації їхньої навчально-пізнавальної діяльності.

На відміну від традиційних, дедалі більшого поширення набуває інший організаційно-методичний підхід до навчального процесу, в основі якого – активна пізнавальна діяльність студентів. Цей підхід вимагає від педагогів визначення тих конкретних видів діяльності, які в оптимальній мірі сприяли б досягненню мети в підготовці фахівців. Це завдання може здатися простим лише на перший погляд. Адже велику роль в індивідуальному розвитку й особистісному становленні студентів відіграє їхня свідома самостійна діяльність, основою якої є власні мотиви й рішення. Проблема полягає в тому, які саме види активної діяльності розвивають студента та сприяють інтенсифікації навчання (збільшення обсягу навчальної інформації, що передається студентам при незмінній тривалості навчання і без зниження вимог до якості знань).

Удосконалення змісту освіти передбачає: 1) раціональний добір навчального матеріалу з чітким визначенням у ньому основної й додаткової частин; 2) перерозподіл за часом навчального матеріалу з тенденцією до викладання нової інформації на початку заняття; 3) концентрацію аудиторних занять на початковому етапі засвоєння курсу з метою формування основ знань, необхідних для плідної самостійної роботи; 4) раціональне дозування навчального матеріалу для багаторівневого опрацювання нової інформації. Зокрема, беручи до уваги те, що процес пізнання розвивається не за лінійним, а за спіральним принципом; 5) забезпечення логічної послідовності нової та вже засвоєної інформації, активне використання нового матеріалу для повторення та більш глибокого його засвоєння; 6) економне й оптимальне використання кожної хвилини навчального часу.

Упровадження інноваційних підходів у процес організації навчальної діяльності забезпечується: 1) широким використанням колективних форм пізнавальної діяльності (парна та групова робота, рольові й ділові ігри тощо); 2) застосуванням різних форм та елементів проблемного навчання; 3) індивідуалізацією навчання під час роботи в студентській групі й обліком особистісних характеристик у процесі розробки індивідуальних завдань та вибору форм спілкування; 4) застосування сучасних технічних засобів навчання (аудіо-, відео-, тощо).

В умовах, коли глобалізаційні процеси набули небаченого розвитку та інтенсифікації стало очевидним, що освіта в цілому, і вища зокрема, не встигають у змістовому плані за швидкозмінними технологіями, потребами інтелектуального збагачення нової стратегії розвитку суспільства [8, с. 16].

Технологічний підхід у професійній підготовці майбутніх фахівців в Україні та країнах близького зарубіжжя почав широко застосовуватися лише в кінці ХХ століття (І. Богданова [1], О. Кияшко [3], Л.Петько [11], І. Прокопенко [13] та інші). Його сутність полягає в тому, що навчально-виховний процес представлено у вигляді технологічного, який

містить суворо визначений ланцюг кроків від мети до кінцевого результату і гарантує його отримання із заданими заздалегідь кількісними і якісними показниками.

У перекладі з грецької «технологія» означає «сукупність знань про способи та засоби здійснення виробничих процесів» [2, с. 56].

Провідним у будь-якій технології вважається детальне визначення кінцевого результату й чітке його досягнення.

Основною з найбільш поширених технологій, яка використовується у професійній підготовці майбутніх фахівців, є проблемне навчання. Це творчий процес, що передбачає вирішення нестандартних науково-навчальних завдань відповідними методами.

Дослідники визначають три основні умови успішності проблемного навчання: 1) забезпечення достатньої мотивації, здатної викликати зацікавлення суттю проблеми; 2) забезпечення «посильної» роботи з проблемами, що виникають на кожному етапі; 3) значущість для здобувача освіти інформації, одержаної під час вирішення проблеми [15, с. 95].

Розвиток творчих здібностей має прикладний характер і конкретизується щодо предмета, перетворюючись із формування певних умінь на нестандартний погляд: 1) вбачати проблему в тривіальній ситуації; 2) побачити по-новому структуру тривіального об'єкта; 3) сформувати здатність перенесення раніше засвоєних знань і вмінь у нову ситуацію; 4) комбінувати новий спосіб вирішення з елементів раніше відомих методів; 5) формулювати оригінальні рішення, не застосовуючи раніше відомих аналогічних методів.

Для досягнення основної дидактичної мети викладач, який застосовує проблемне навчання, повинен уміти планувати проблему, керувати процесом пошуків і спрямовувати студентів на її розв'язання. Це вимагає не тільки знання теорії проблемного навчання, але й опанування його технологією, специфічними прийомами, умінням перебудувати традиційні форми роботи в нестандартні.

В українській педагогіці розрізняють три основні форми проблемного навчання: 1) проблемний виклад навчального матеріалу в монологічному режимі лекції чи діалогічному розвитку семінару; 2) частково-пошукова діяльність у процесі виконання експерименту на лабораторних заняттях; 3) самостійна дослідницька діяльність.

Одним із найвідоміших напрямів сучасних педагогічних пошуків є активне навчання.

Учені виокремлюють такі основні риси активного навчання: 1) примусова активізація мислення (студент змушений бути активним незалежно від його бажання); 2) довготривале залучення студентів до навчального процесу, оскільки їхня активність має бути стійкою (утримуватися на належному рівні протягом усього заняття); 3) самостійне творче формування рішень, підвищення ступеня мотивації й емоційності здобувачів освіти; 4) постійна взаємодія студентів і викладачів за допомогою прямих та зворотних зв'язків.

У практиці професійної підготовки студентів значного поширення набула ігрова технологія «мозковий штурм». На нашу думку, вона передбачає звільнення мислення студента від шаблонів і стереотипів, розвиток пам'яті, уваги, уяви, критичного мислення, креативності поглядів, творчого потенціалу. Висловлюючи думку перед аудиторією, студенти вчаться будувати власні виступи так, щоб вони якнайкраще відповідали вимогам інформування, навіювання і переконання» [16, с. 102; 8].

Логічним розвитком «мозкового штурму» є синектика – система методів інтенсивної психологічної активізації процесів пошуку розв'язання проблеми. Відмінність полягає в тому, що «мозковий штурм» здійснюється з людьми, які можуть не мати досвіду творчої діяльності. Синектика ж припускає створення постійних груп, які в процесі своєї діяльності накопичують досвід, різноманітні прийоми тощо [4, с. 102; 19].

Таким чином, із проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що нові підходи у підготовці студентів до професійної діяльності будуть ефективними за таких умов: 1) спрямування навчальної діяльності і практичної підготовки студентів на формування спеціальних фахових компетенцій; 2) поєднання традиційних та інноваційних підходів до

організації навчально-виховного процесу, впровадження новітніх технологій навчання; 3) системної та систематичної підготовки студентів до майбутньої фахової діяльності.

Література:

1. Богданова І. Професійно-педагогічна підготовка майбутнього вчителя на основі інноваційних технологій : дис. ... доктора педагогічних наук : 13. 00. 04 / Богданова І. – К., 2003. – 204 с.
2. Дичківська І. Інноваційні педагогічні технології : [навчальний посібник] / Дичківська І. – К. : Академвидав, 2004. – 352 с.
3. Кияшко О. Інноваційні педагогічні технології підготовки молодших спеціалістів у вищих навчальних закладах I-II рівнів акредитації : дис. ... кандидата педагогічних наук : 13. 00. 04 / Кияшко О. – Луганськ, 2001. – 262 с.
4. Кнодель Л. Педагогіка вищої школи : посібник [для магістрів] / Кнодель Л. – К. : Видавництво «Паливода А.В.», 2008. – 136 с.
5. Ковальчук Г. Активізація навчання в економічній освіті : [навчальний посібник] / Ковальчук Г. – К. : КНЕУ, 2005. – 298 с.
6. Овсієнко Л.М. Інноваційні процеси в системі формування професійно-педагогічної компетентності майбутніх учителів-філологів в Україні / Л.М. Овсієнко // Innovative processes in education: Collective monograph. – AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland, 2017.
7. Петько Л.В. Виховний потенціал методу ситуаційного аналізу («Case study» method) у формуванні професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.Д.Драгоманова. Серія 17. Теорія і практика навчання та виховання : зб. наук. пр. – К. : Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2015.
8. Петько Л.В. Дослідницька діяльність студентів коледжу як одна з умов неперервної освіти / Л.В.Петько // Актуальні проблеми навчання та виховання людей в інтегрованому середовищі: зб. наук. пр. – К. : Університет «Україна». – 2010. – № 7. – С. 122–134. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7831>
9. Петько Л.В. Підготовка нового педагога-економіста – виклик сучасній педагогічній університетській освіті (на прикладі створення нових навчальних програм з іноземної мови за фахом зі спеціальності 6.030601 «Менеджмент (управління персоналом)» / Л.В. Петько // Вісник Інституту розвитку дитини. Вип. 27. Серія: Філософія, педагогіка, психологія: зб. наук. пр. – 2013. – С. 95–101. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7832>
10. Петько Л.В. Програма вступного випробування з іноземної мови (англійська, німецька, французька) за професійним спрямуванням для вступників до магістратури НПУ ім. М.П.Драгоманова : метод. вказівки для студ., бакалаврів та викладачів ВНЗ / Л.В.Петько, В.В.Ніколаєнко ; за ред. Гончарова В.І. – [2-е вид., доп. і випр.], 2011. – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова. – 76 с.
11. Петько Л.В. Професійно орієнтовані технології навчання ІМ як засіб формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент: зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 18. – С. 179–188. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/8391>
12. Полещук І. Підвищення рівня професійної підготовки студентів економічних спеціальностей засобами ігрових форм навчання : дис. ... канд. пед. наук : 13. 00. 04 / Полещук І. – К., 2005. – 262 с.
13. Прокопенко І. Педагогічна технологія / І. Прокопенко, В. Євдокімов. – Х. : Основа, 1995. – 105 с.
14. Тернопільська В.І. Мобільність особистості як предмет наукового дослідження / В.І.Тернопільська // Теоретико-методичні проблеми виховання дітей та учнівської молоді: зб. наук. праць. – 2016. – № 20. – С. 234–243.
15. Фундаменталізація та індивідуалізація навчального процесу як провідні тенденції розвитку освітньої діяльності : збірник матеріалів науково-методичної конференції / [наук. ред. А. Колот]. – К. : КНЕУ, 2006. – 410 с.
16. Ovsiienko Liudmyla. Teaching Techniques for Students-Philologists in the Process of Text Linguistics Learning / Liudmyla Ovsiienko // Intellectual Archive. – 2015. – Volume 4. – No. 4 (July). Series «Education & Pedagogic». – Toronto : Shiny Word Corp., Canada. – PP. 99–112. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/10571>
17. Nikolayenko V.V. Pedagogical technology in Russian-speaking communicative competence formation of international students at an advanced stage of professional training / V.V. Nikolayenko // Problems of development modern science: theory and practice: Collection of scientific articles. – EDEX, Madrid, España, 2016. – P. 313-318.
18. Ovsiienko Liudmyla. The ways to increase motivation of linguistics students to learning text linguistics / Liudmyla Ovsiienko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. Psychology. Pedagogy and Education. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. – 2016. – P. 389–392.
19. Pet'ko L.V. Development of students' cognitive activity in foreign language teaching for professional purposes by using analogy method / Pet'ko L.V. / Actual problems of globalization: Collection of scientific articles. – Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2016. – P. 232–237. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11301>

Oliynyk H.M.

candidate of pedagogical sciences

Ternopil national pedagogical university of the name of V. Hnatyk (Ukraine, Ternopil)

THE ROLE OF LEISUR ACTIVITY IN THE PROCESS OF JUNIOR TEENAGERS' DEVELOPMENT

Олійник Г. М

к.пед.н., викладач

ТНПУ імені В. Гнатюка (Україна, м. Тернопіль)

РОЛЬ ДОЗВІЛЛЕВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ МОЛОДШИХ ПІДЛІТКІВ

The role of leisure activity in the process of development of junior teenagers is presented; the analysis of concept «leisure activity» is given; the social psychological development of junior teenagers is analysed.

Keywords: junior teenagers, leisure, leisure activity, development.

Розглянуто питання, пов'язані з визначенням ролі дозвіллевої діяльності у процесі розвитку молодших підлітків. Здійснено аналіз поняття «дозвіллева діяльність», проаналізовано соціально-психологічний розвиток молодших підлітків.

Ключові слова: молодші підлітки, дозвілля, дозвіллева діяльність, розвиток.

На сучасному етапі розвитку в учнівському середовищі все частіше спостерігаються негативні тенденції, які пов'язані з беззмістовним проведенням вільного часу. Проаналізувавши складну ситуацію, яка склалася в Україні, великої ваги набуває вдосконалення розвитку молодших підлітків, а також зростання їх соціальної ролі, здатності приймати самостійно рішення, розумно розпоряджатися вільним часом.

Питання організації дозвіллевої діяльності розкриваються у різних теоретико-методичних аспектах: функції та принципи дозвіллевої діяльності розглядаються в працях Л.Ази, В.Воловика, В.Перебенесюка, І.Петрової, Л.Рижанової та ін.; сутність і специфіку дитячого дозвілля відображено в дослідженнях І.Бойчева, О.Диби, В.Пічі та інших.

Звернення до проблеми виховного впливу дозвілля на процес формування підростаючого покоління здійснювали як вітчизняні (В.Бойчелюк, І.Корсун, Л.Петько, С.Пішун, Н.Путіловська, О.Семенов, Н.Цимбалюк та ін.), так і зарубіжні науковці (К.Вілей, Р.Ларсон, Г. Лівазовік, Е.Хезер та ін.) [9; 10; 11; 12; 15].

Положення вікової та педагогічної психології щодо особливостей підліткового віку (Л.Божович, І.Булах, І.Бушай, Л.Виготський, С.Максименко та ін.).

Проте досі залишається недостатньо вивчена проблема соціалізації молодших підлітків у дозвіллевій діяльності. Тому **метою статті** є розкрити роль дозвіллевої діяльності у процесі розвитку молодших підлітків.

Так, «дозвіллева діяльність» в Енциклопедії освіти трактується як багаторівнева структура, основними рівнями якої є споживання, творчість і екстеріоризація. Особливостями дозвіллевої діяльності є її різноманітність за своїм предметом, обирання цілей і змісту діяльності людиною залежно від її морального розвитку й естетичного рівня, різний характер діяльності – соціально корисний, соціально нейтральний, соціально негативний [2, с. 223].

Дослідник М. Максютін вважає, що дозвіллева діяльність – це компонент духовного і культурного життя суспільства, в якому механічно перехрещуються соціальні інститути, які в свою чергу забезпечують творче усвідомлення та засвоєння цінностей культури, мета, що служить формуванням креативної особистості [4].

На думку В.Суртаєвої дозвіллева діяльність дає можливість людині повноцінно випробувати себе, самореалізувати власні ідеї та самоутвердитися [13].

Дещо іншої думки науковець І.Петрова, яка говорить, що дозвіллева діяльність здійснюється відповідно до потреб індивіда, з метою отримання задоволення [8].

Проаналізувавши ці поняття, ми можемо зробити висновок, що саме завдяки дозвіллевій діяльності, підліток відновлює фізичні, розумові та психічні сили і має можливість виявити соціальну і творчу активність. Сюди відносять: 1) індивідуальне споживання культури (читання книг, журналів, газет; 2) прослуховування радіо, перегляд телепередач і т.п); 3) публічно-видовищне споживання культури (відвідування театрів, кіно, концертів, музеїв, спортивних видовищ т. ін.); 4) спілкування (із батьками, родичами, сусідами, друзями тощо); 5) фізичні заняття (ранкова і вечірня гімнастика); 6) розваги й ігри, що знімають розумове і фізичне напруження, створюють добрий настрій; 7) пасивний відпочинок (прогулянки без певної мети, спокій) [1, с. 56].

У контексті здійсненого дослідження особливу увагу привертає твердження Н.Яременко про те, що цінність дозвіллевої діяльності підлітків полягає в тому, що вона може допомогти особистості підлітка реалізувати всі найкращі якості, що в нього потенційно закладені. Тому сфера дозвіллевої діяльності має бути побудована таким чином, щоб її зміст і форми організації були максимально спрямовані на розкриття загальнолюдських, загальнонаціональних цінностей і формування на їх основі особистісних якостей [14, с. 5].

У науковій літературі виділяють два етапи підліткової соціалізації: молодший підлітковий (10–12 років) та старший підлітковий (12–14 років) [5, с. 10]. Ураховуючи те, що підлітковий вік є перехідним від дитинства до дорослості, більшість учених вважають, що в цьому віці процес соціалізації проходить найбільш складно, оскільки саме на цей період припадає перебудова організму, змінюються стосунки з однолітками та дорослими, інтереси у навчальній та пізнавальній діяльності.

У нашому дослідженні ми розглядаємо молодших підлітків. Ця вікова категорія охоплює учнів 10–12 років. Молодший підлітковий вік характеризується виходом дитини на якісну нову соціальну позицію, пов'язану з пошуком свого місця в суспільстві. Основні психологічні потреби підлітка – прагнення до спілкування з однолітками, прагнення до самостійності і незалежності, до «емансипації» від дорослих, до визнання своїх прав з боку інших людей.

Підлітковий вік розглядається як особлива соціально-психологічна і демографічна група, що має свої установки, специфічні норми поведінки, які утворюють особливу підліткову субкультуру [7, с. 225–226].

Молодші підлітки відрізняються від старших підлітків тим, що у їхній поведінці ще переважають дитячі риси, їх цікавить передусім зовнішній бік життя дорослих, те враження, яке їхні вчинки справляють на інших. Проте самі вчинки часто бувають імпульсивними і безконтрольними. Молодші підлітки ще недостатньо усвідомлюють власні дії, не прагнуть до самоаналізу, а, отже, часто не визнають очевидної провини, намагаючись будь-що виправдатися. Ще однією із важливих ознак молодших підлітків є занижена самооцінка, яка поширюється на різке невдоволення собою, на навчальну діяльність і на всю систему взаємин з оточенням [3, с. 68].

Про значну роль дозвіллевої діяльності у житті підлітків також свідчать матеріали члена Новозеландської ради педагогічних досліджень К.Віллі, яка у своїй доповіді «Активний відпочинок та навчання підлітків у школі», розкрила взаємозалежність між процесами навчання і організації їх освітньо-дозвіллевої діяльності підлітків у Новій Зеландії. , а також автором порівнюються отримані результати з канадськими, американськими дослідженнями цього напрямку. Ранжировка дозвілля розташувалася таким чином: перегляд телепрограм, виконання домашньої роботи, заняття спортом, бесіди з другом (по телефону, переписка), використання комп'ютера, проведення часу з друзями (прогулянки), спортивні ігри ради задоволення, читання книги (не за шкільною програмою), займатися гімнастикою, брати участь у змаганнях, грати в електронні ігри, займатися співом (музикою, танцями), виготовлювати речі (макrame, шити одяг), займатися мистецтвом (малювання, танцями, грою на музичному інструментами, співом), брати участь у культурних заходах. Дослідники дійшли висновку, що гендер та етнічна приналежність

відіграють важливу роль серед підлітків для їх залучення до освітньо-дозвіллевої діяльності [16, с. 7–8].

При організації дозвіллевої діяльності з молодшими підлітками потрібно врахувати особливості соціально-психологічного розвитку, а саме: 1) постійно залучати до нових видів навчальної та позанавчальної діяльності; 2) спонукати до аналізу і самооцінки власної діяльності; 4) залучати до різноманітних форм освітньо-дозвіллевої діяльності, підтримувати ініціативність, активність, максимально заохочувати молодших підлітків; 5) всіляко підтримувати дорослість, сміливо залучати до виконання важливих доручень; 6) залучати до різноманітних видів освітньо-дозвіллевої діяльності, які сприяли б розвитку креативності, творчості, логічного мислення; 7) підтримувати пізнавальний інтерес, заохочувати до улюбленої діяльності [6, с. 20].

Висновок. Аналізуючи молодших підлітків у процесі освітньо-дозвіллевої діяльності, можна зробити висновок, що дозвілля є соціальними явищем, котре представлене комплексно: як час, що молодші підлітки використовують за своєї інтересами, можливостями і потребами; як сфера життя зі своїми нормами, правилами, умовами; як діяльність, зміст котрої полягає у різниці між навчальною та позашкільною діяльністю і сприяє становленню та розвитку особистості. Саме дозвіллева діяльність є великим джерелом оволодіння новими заняттями, котрі можуть істотним чином збагачувати освітній процес, сприяти розширенню загального кругозору молодших підлітків.

Література:

1. Бойчелюк В.Й. Дозвіллезнавство : навч. посіб. / В.Й.Бойчелюк, В.В.Бойчелюк. – Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.
2. Енциклопедія освіти / ред. В. Г. Кремінь. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
3. Заброцький М.М. Вікова психологія : навч. посіб. / М.М.Заброцький. – К. : МАУП, 1998. – 92 с.
4. Максютин Н.Ф. Культурно-досуговая деятельность / Н.Ф.Максютин. – Казань : Медицина, 2002. – 128 с.
5. Мудрик А.В. Социальная педагогика : учеб. для студ. пед. вузов / А.В.Мудрик ; под ред. В.А.Сластенина. – [3-е изд., испр. и доп.]. – М. : Издательский центр «Академия», 2002. – 200 с.
6. Олійник Г.М. Організація освітньо-дозвіллевої діяльності з учнями 5-7 класів : метод. реком. / Г.М.Олійник ; за ред. А.Й.Капської. – Тернопіль, 2014. – 114 с.
7. Павелків Р.В. Вікова психологія : підр. / Р.В.Павелків. – К. : Кондор, 2011. – 469 с.
8. Петрова І.В. Дозвілля в зарубіжних країнах: підручник / І.В.Петрова – К. : Кондор, 2005. – 408 с.
9. Петько Л.В. Підліток у різновіковому загоні / Л.В.Петько, В.Ф.Верезій // Рад. школа. – К. – 1989. – № 11. – С. 6–12. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7865>
10. Петько Л.В. Вивчення гендерних ролей та взаємовідносин у сім'ї зі студентами ВНЗ на практичних заняттях з іноземної мови / Л.В.Петько // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія 11. Соціальна робота. Соціальна педагогіка: зб. наук. праць [за ред. А.Й.Капської]. – Вип. 14 (частина II). – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова. – 2012. – С. 112–123. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7871>
11. Петько Л.В. Педагогічна сутність у визначенні поняття «освітнє середовище» / Л.В. Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-тет імені Григорія Сковороди»: зб. наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 34. – С. 109–118.
12. Петько Л. В. Туризм – справа захоплююча / Л.В.Петько // Рад. школа. – 1990. – № 11. – С. 25–29.
13. Суртаев В. Социально-педагогические особенности молодежного досуга: учеб. пособие / В.Я.Суртаев.– Ростов н/Д., 1997. – 200 с.
14. Яременко Н.В. Дозвіллезнавство : навчальний посібник / Н.В.Яременко. – Фастів : «Поліфаст», 2007. – 460 с.
15. Oliynyk H.M. Social educator activity in educational and leisure sphere: the basic principles and functions / H.M.Oliynyk // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 312-315.
16. Wylie Cathy. Leisure activities and adolescent engagement in school learning [Web site] / Cathy Wylie // NZARE Conference, Dunedin (6-9 December, 2005). – Access mode : <http://www.nzcer.org.nz/pdfs/14525.pdf>

Rubashka V.P.

Ph.D., Associate Professor

Ukrainian Engineering Pedagogies Academy, Kharkov, Ukraine

THE FORMATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE SOCIETY

Рубашка В.П.

к.т.н., доцент

Українська інженерно-педагогічна академія, Харків, Україна

ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА

The article deals with the importance of higher education in the process of forming an essential part of intellectual capital is human capital. Notes the ways and features of development of human capital in high school. Stresses the importance of and the need to improve the system of knowledge through the development and introduction of advanced knowledge management models.

Keywords: *intellectual capital, human capital, skills, knowledge, practical skills, higher education, knowledge management model.*

Розкривається значення вищої освіти в процесі формування найважливішої складовій інтелектуального капіталу - людського капіталу. Наголошуються шляхи і особливості розвитку людського капіталу у вищій школі. Підкреслюється важливість і необхідність вдосконалення системи отримання знань шляхом розробки і впровадження прогресивних моделей управління знаннями.

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, людський капітал, уміння, знання, практичні навички, вища освіта, моделі управління знаннями.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах соціальний, економічний прогрес, економічна ефективність виробничих процесів, науково-технічний рівень сучасних технологій і виробництва в істотній мірі визначаються об'ємом накопичених суспільством знань, а також ефективністю використання інтелектуальних ресурсів суспільства.

Істотно зростає роль освіти, науки, посилюється значення інтелектуальної діяльності у всіх сферах науки, технологій, виробництва. У справжніх умовах виробничими ресурсами, що домінують, є інформація і знання. У сучасний час спостерігається перетворення інтелектуального капіталу на найважливіший чинник економічного розвитку і міжнародного технологічного обміну, радикальних структурних зрушень. Саме інтелектуальний капітал є найважливішою складовою у формуванні рівня конкурентоспроможності і визначенні ринкової вартості високотехнологічної продукції не тільки фірми, підприємства, організації, але і держави в цілому.

Інтелектуальний капітал є достатньо складною категорією. Не існує єдиної точки зору щодо трактування цієї категорії і виділення її складових елементів. Доцільним є розподіл інтелектуального капіталу на три основних складових: людський капітал, організаційний капітал, клієнтський капітал.

Першою і найважливішою складовою інтелектуального капіталу є людський капітал. Саме люди з їх інтелектом, знаннями і уміннями, придбаними в процесі своєї підготовки, є головним фундаментом і носієм прогресивних перетворень суспільства.

Питанню формування людського капіталу присвячено багато досліджень, проте використання поняття «Людський капітал» не розглядалося в освітніх організаціях, які є такими, що становлять освітнього чинника людського капіталу. Вищі навчальні заклади з одного боку готують людський капітал для економіки і суспільного життя. З іншого боку для навчання і виховання і придбання практичних навичок необхідно мати кваліфікованих науково педагогічних працівників, які, у свою чергу, також складають людський капітал вищого навчального закладу.

Аналіз досліджень і публікацій. Поняття інтелектуального капіталу в даний час трактується по-різному:

- як знання;
- як нематеріальні активи;
- як інтелектуальні активи і інтелектуальні ресурси.

У літературі існує таке визначення інтелектуального капіталу - це перетворення знань і нематеріальних активів на корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідам, фірмам і націям [1]. З цього визначення видно, що інтелектуальний капітал може розглядатися на трьох рівнях: перший рівень - індивідуальний, другий - корпоративний і третій - суспільний.

Б.Леонт'єв під інтелектуальним капіталом розумів вартість сукупності інтелектуальних активів, що є у суб'єкта, включаючи інтелектуальну власність, його природні і придбані інтелектуальні здібності і навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами. [2]. Суть інтелектуального капіталу в цьому підході в основному зводиться до здібностей людини, його знань, можливостей. У іншому трактуванні це спосіб позначення нематеріальних активів, без яких підприємство зараз не може існувати.[3]

П. Цибульов, розглядаючи інтелектуальний капітал в широкому розумінні, дає таке його визначення: це знання, які можуть бути перетворені на прибуток і оцінені. [4]. Отже, автор дотримується підходу, за яким інтелектуальний капітал трактується як знання.

Т.Стюарт вважає цю категорію сумою знань всіх працівників компанії, яка забезпечує її конкурентоспроможність. [5] Як видно з цього визначення, базовим поняттям у визначенні інтелектуального капіталу стають всі загальні знання, які сконцентровані в тій або іншій формі в людях, що беруть участь в економічних відносинах.

Таким чином, дослідники в області інтелектуального капіталу виділяють головну його складову – носія знань, умінь і рушійну силу соціального розвитку – людський капітал.

Найширше і в послідовній формі теорія людського капіталу представлена в роботах Г.Беккера [6], лауреата Нобелівської премії 1992 р. по економіці. У поняття національного багатства включається ширше тлумачення і в це поняття, разом з матеріальною складовою капіталу (устаткування, земля, споруди і ін.), включаються інтелектуальні активи, матеріалізовані знання і можливості людей до участі в економічних відносинах.

Одну з найголовніших ролей у формуванні, розвитку і реалізації людського капіталу грає вища освіта. Саме вищі навчальні заклади безпосередньо формують людський капітал і безпосередньо через нього визначають інтелектуальний капітал суспільства. Головне завдання вищої освіти - підготувати фахівців, здатних і охочих сприймати, брати участь в створенні і впровадженні інновацій [7]. Саме здатність ефективно генерувати найновіші, сучасніші знання і доносити їх до споживачів (студентів і слухачів), формувати нові генерації висококваліфікованих фахівців і адаптувати їх до мінливих вимог ринку, визначають конкурентоспроможність національної системи освіти і конкретних вищих навчальних закладів.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу складових людського капіталу вищого навчального закладу. Розглянути поняття «знання» як елемент людського капіталу, який впливає професійний розвиток людини, і визначити основні характеристики формування людського капіталу у вищому навчальному закладі.

Виклад основного матеріалу. Людський капітал - це сформований або розвинений в результаті інвестицій і накопичений людством певний потенціал фізичних і духовних здібностей людини і інших продуктивних якостей, які цілеспрямовано використовуються у відповідній сфері економічної діяльності. Ця діяльність сприяє підвищенню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника[6].

Дане визначення акцентує увагу на декількох принципових моментах. Людський капітал - це не тільки набір вказаних характеристик, а саме сформований або розвинений в результаті практичної діяльності і накопичений певний запас здібностей, здоров'я, навичок і знань. Рівень цих знань і умінь, використовується для отримання економічного ефекту і сприяє підвищенню продуктивності і ефективності праці. Застосування людського капіталу веде до безперервного зростання доходів його власників. Зростання доходів, у свою чергу, стимулює безперервність інвестицій в людину, що веде до подальшого збільшення його заробітків.

У загальнотеоретичному сенсі слід розглядати людський капітал по декількох складовим. Особова складова. В цьому випадку людським капіталом є знання і навички, отримані людиною в процесі професійної підготовки і освіти, а також практичного досвіду і завдяки яким він здатний надавати цінні виробничі послуги іншим.

Мікроекономічна складова людського капіталу є професійними здібностями персоналу, що працює на підприємстві, і успіхами підприємства у сфері розвитку працівників і ефективної організації праці.

Макроекономічна складова людського капіталу полягає в діяльності таких галузей як освіта, перепідготовка, професійна підготовка і є істотною частиною національного багатства суспільства.

Представлення освіти переважне у вигляді засобу розширеного відтворення людського капіталу веде до того, що людина розглядається як ресурс розвитку соціально-економічної системи. Це викликає необхідність розвитку освітніх послуг у напрямі надання в першу чергу прикладних знань, умінь і навичок.

У зв'язку з цим особлива роль повинна приділятися системі освіти. Інвестиції в освіту потрібно розглядати як інвестиції в людський капітал. Освіта повинна займати пріоритетні позиції в структурі витрат держави, відповідати вимогам сучасного розвитку суспільства і готувати для нього фахівців. Такі фахівці повинні володіти не тільки знаннями і вміннями, необхідними для виконання виробничих завдань одночасно по декількох спеціальностях, але і аналітичними навичками, прогнозування і вивчення проблем управління і взаємодії в процесі виробничої діяльності в колективі. Об'єктивною вимогою до працівників є наявність навичок професійної і соціально психологічної адаптації на світі, що швидко змінюється.

Перед освітою в цьому контексті коштують завдання, пов'язані з вирішенням проблем, що полягає в розробці, освоєнні і впровадженні способів формування нових основних умінь, зокрема, навичок самостійної освіти або ефективної роботи в колективі. Другий напрям - безперервність процесу освіти. Швидкий прогрес нових знань і старіння вже наявних знань - основа для розвитку безперервної освіти.

Отже, знання визначаються ключовим чинником конкурентоспроможності будь-якої організації і складають основу її людського капіталу. Як відомо, капітал це все, що може приносити прибуток підприємству. Перетворення знання на капітал означає, що володіння знаннями дозволяє мати регулярний дохід від їх використання всіма суб'єктами (індивідами, організаціями) - носіями знання.

Враховуючи роль вищої освіти у формуванні людського капіталу, на перший план виступають питання управління процесами придбання знань. Повинні бути розроблені і впроваджені ефективні моделі у сфері управління знань, що, в значній, мірі вплине на формування якісного чинника людського капіталу, зокрема, у вищому навчальному закладі.

Висновки і пропозиції. Продукцією вищого навчального закладу є знання, отримані студентами в ході навчання. Ці знання, не представляються у вигляді конспектів лекцій, а підтверджуються іспитами, тестами, курсовими і дипломними випускними кваліфікаційними роботами. Придбані знання повинні бути перевірені і підкріплені студентами на виробничих практиках в наукових лабораторіях – в умовах роботи на підприємствах реального вітчизняного і світового ринку. Отже, потрібний безперервний розвиток і ефективна робота системи управління якістю знань. Найважливіший складовий такої системи повинні стати постійне відстежування якості умінь і знань студентів, придбаних ними в процесі навчання, а також система безперервного поліпшення якості знань. Про ефективність функціонування системи менеджменту знань у виші можна судити за результатами конкурентоспроможності випускників вищого навчального закладу на світовому ринку праці.

Таким чином, менеджмент знань можна представити як формування і управління інтелектуальним капіталом вузу. Вищі учбові заклади, які є однією з найголовніших ланок створення і управління знаннями в суспільстві, зобов'язані мати розвинену, високоефективну систему менеджменту, мало чим що відрізняється від системи менеджменту світового

економічного ринку. Вуз, який буде свою систему менеджменту знань, повинен використовувати методи і моделі реального сектора економіки, апробовані практикою .

Другий напрям формування людського капіталу вищого навчального закладу передбачає розширення меж використовуваних знань співробітниками вишу шляхом безперервного підвищення кваліфікації, створення умов для ефективного розвитку процесу вироблення нових знань і їх передачі студентам.

Менеджмент знань припускає передачу необхідній інформації від викладача до студентів системно, з урахуванням продуманої системи мотивації навчання і умов передачі знань. У вищому навчальному закладі необхідно приділяти велику увагу таким питанням як для первинних носіїв знань – викладачів, так і для студентів.

Література:

1. Крутий И., Новикова Ю. Механизм приращения интеллектуального капитала личности и компании // Теории и практики управления, - 2006. - №9.
2. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. - Питер, 2001, 288 с.
4. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту// Інтелектуальна власність, - 2004. - №12.
5. Карась П. Інтелектуальний капітал: складові та аспекти комерціалізації в нових умовах господарювання// Економіст, - 2006. - №8.
6. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал//США: ЭПИ.-1993.- N11. -С. 109-118
7. Кремень В.Г. К обществу знаний – через совершенствование системы образования / В.Г. Кремень // Социально-экономические проблемы информационного общества / под. ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – С. 34-40.

Sergeeva I.V.

Teacher

North Caucasian Institute of Mining and Metallurgy

THE WAYS OF USING INFORMATION TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGES DISTANCE TEACHING IN TECHNICAL UNIVERSITIES

Сергеева И.В.

преподаватель

Северо-Кавказский горно-металлургический институт, Владикавказ, Россия

ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДИСТАНЦИОННОМ ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Information technology and computer telecommunications are more widely used in the education system today. The implementation of information technology changes the traditional forms and methods of educational activity. The article is devoted to one of the modern ways of using IT - distance education. The author makes an attempt to analyze the use of distance learning technologies in teaching foreign languages. Such forms of using information technologies as webinars, online courses, web quests, blogs, etc are paid special attention to.

Keywords: *information technologies, distance education, foreign languages, webinar, web-quest, educational blog.*

Сегодня информационные технологии и компьютерные телекоммуникации находят все более широкое применение в системе образования. Внедрение информационных технологий меняет традиционные формы и методы учебной деятельности. Статья посвящена одному из способов современного использования ИТ – дистанционному образованию. Автор делает попытку проанализировать использование технологий дистанционного образования в преподавании иностранных языков. Особое внимание уделяется таким формам применения информационных технологий как вебинары, дистанционные курсы, веб-квесты, блоги и т.д.

Ключевые слова: *информационные технологии, дистанционное образование, иностранные языки, вебинар, веб-квест, образовательный блог.*

Развитие информационных технологий и, в частности, глобальной компьютерной сети Интернет открыло новые перспективы для совершенствования системы всемирного образования. Это находит свое отражение как в техническом оснащении учебных заведений, их доступе к глобальным информационным ресурсам, так и в использовании новых типов,

методов и форм обучения, ориентированных на активную познавательную деятельность, самостоятельную исследовательскую работу студентов и т.д. В двадцатом веке объективные потребности современного общества привели к созданию и развитию во многих странах мира дистанционного образования. Дистанционное обучение представляет собой набор технологий, которые обеспечивают интерактивное взаимодействие студентов и преподавателей в процессе обучения, предоставляя студентам возможность самостоятельно работать над развитием изучаемого материала, а также в процессе обучения [2, с.19].

В дистанционном обучении студенты и преподаватели пространственно разделены, но могут находиться в постоянном взаимодействии, организованном с помощью специальных способов построения учебного процесса, форм контроля, методов коммуникации при помощи электронной почты и других интернет-технологий, а также специально принимаемых организационно-административных мер [1, с.316].

Проблемы развития дистанционного образования обсуждаются педагогами не первый год. Многие из проблем организации дистанционного обучения в системе образования в настоящее время достаточно хорошо изучены как иностранными, так и отечественными специалистами. Например, Полат Е.С., Моисеева М.В., Петров А.Е., Бухаркина М.Ю., Дмитриева Е.И. и др. работали над вопросами теории и практики дистанционного образования, требованиями к созданию курсов дистанционного обучения, педагогическими технологиями организации учебного процесса дистанционного обучения иностранным языкам; Айсмонтас Б.Б., Солдаткин В.И., Андреев А.А., Карпенко М.П., Назаренко А.Л., Чернявская Т.А. исследовали организацию дистанционного обучения в вузовской методике; вопросами дистанционного обучения в дополнительном профессиональном образовании занимались Щенников С. А., Комраков С. Е. и др., а использованием Интернета в обучении иностранным языкам посвящены работы Татариновой М. А., Титовой С. В., Четверниной М. И., Барышникова Н.В. и др.).

В соответствии с последними образовательными стандартами статус иностранных языков в системе высшего образования в неязыковых вузах изменился. Акцент делается не только на приобретение специальных знаний, но и на успешное овладение иностранным языком, ориентированным по профилю специальности. Практическая потребность в работниках, владеющих иностранными языками и готовых к внедрению передовых технологий, создала новую систему обучения иностранным языкам [4, с.268].

Несмотря на то, что в России дистанционное обучение давно известно, в практике преподавания иностранных языков (ИЯ) оно используется не так широко, как и в других областях, хотя в настоящее время существует большая потребность в таких курсах, особенно в отдаленных районах страны, где ощущается нехватка квалифицированных кадров.

Однако к настоящему моменту развитие информационных технологий сделало не только возможным внедрение дистанционной формы обучения ИЯ, но и предоставило новую, уникальную возможность проведения занятий. Прежде всего, обучаемый может сам выбрать и время, и место для обучения; также студенты, не имеющие возможности посещать вуз по состоянию здоровья или другим причинам, теперь могут получить желаемое образование, или просто использовать новые информационные технологии, чтобы ликвидировать пробелы в знаниях, и наконец, желающие получить дополнительное языковое образование способны сделать это не покидая места жительства и не отрываясь от процесса производственной деятельности.[3, с.118]

Рассмотрим более подробно средства и образовательные технологии, используемые в процессе дистанционного обучения иностранным языкам. К ним относятся вебинары, дистанционные курсы, веб-квесты, блоги и т.д.

Вебинар - это сочетание слов «веб» и «семинар»; т.е. это онлайн семинар, который дает преподавателю возможность передавать информацию и задания, а студентам - приобретать новые знания с помощью виртуального класса, где они могут видеть и слышать друг друга в любой точке мира. Вероятно, это один из самых эффективных и недорогих способов международного общения. Организация подобных семинаров не требует никаких

специальных знаний в области интернет-технологий, но понадобится достаточно высокий уровень организованности. Такая технология имеет ряд преимуществ:

1. Вебинар, в отличие от большинства видов веб-конференций, где основная часть времени приходится на монолог выступающего, имеет высокую степень интерактивности. Студенты активно участвуют в учебном процессе, задают вопросы, сразу устранения недопонимание.

2. К концу интернет-семинара, студенты получают запись, которая может быть использована для закрепления и распространения информации.

4. Отсутствие расходов на проживание, проезд, питание; минимум материалов для процесса обучения: необходим только компьютер с колонками и микрофоном, Интернет.

5. Вебинары экономят время, так как участники не надо присутствовать на месте проведения вебинара.

6. Отсутствие границ: участник может находиться у себя дома, в офисе, в другой стране.

Дистанционные курсы представляют собой учебные курсы, разработанные в виде электронного учебника. Они, как правило, доступны всем студентам определенной системы электронного обучения и имеют большой набор средств (презентаций, интерактивных тренажеров, тестов, ролевых упражнений).

В последние годы у студентов, изучающих иностранные языки, большой интерес стали вызывать задания, которые связаны с использованием информационных технологий: информационно-исследовательские задания, веб-квесты, дающие возможность не только воспользоваться огромной ресурсной базой Интернета, но и раскрыть свой творческий потенциал.

Для развития исследовательских компетенций, самым подходящим учебным Интернет-материалом является Веб-квест (webquest). В переводе с английского quest обозначает поиск (ср. question — вопрос). Веб-квест активно употребляется в педагогике как задание проблемного типа с элементами ролевой игры, для выполнения которого необходимо привлекать информационные ресурсы Интернета. Этот вид учебного задания был разработан В. Dodge и Т. March [5], цель его — развитие аналитических навыков, креативности, творческого мышления. Он представляет собой мини-проект, основанный на поиске информации в Интернете.

Приведем примерные виды заданий, которые применяются в учебных веб-квестах: Пересказ — демонстрация понимания темы с анализом материалов из разных интернет-источников в формате презентаций.

Планирование и проектирование — разработка плана или проекта на основе заданных условий. С помощью данного веб-квеста развиваются умение работать в команде, навыки решения проблем, критического и творческого мышления, способность делать выводы, наблюдать, классифицировать и сравнивать, а также навыки переговоров и достижения компромисса.

Аналитическая задача — поиск и систематизация информации. В результате у студентов развиваются умения выделять главное среди большого объема информации, представлять ее не только в виде текста, но и графически, а также навыки ораторского искусства.

Компиляция — переработка информации, полученной из разных источников, в результате — создание виртуальной выставки, «капсулы времени», «капсулы культуры» и др.

Творческое задание — творческая работа в определенном жанре (эссе, видеоролик и т. п.) поможет студентам достигнуть определенных результатов в заданном формате. Задания такого типа отличаются от проектной деятельности открытостью и непредсказуемостью.

Достижение консенсуса — поиск и выработка решения по острой проблеме. Суть задачи достижения консенсуса является требование сформулировать различные точки

зрения, рассмотреть их и использовать там, где это возможно. Текущие события и история последних лет предоставляют множество возможностей для практики.

Научные исследования — изучение различных явлений, открытий, фактов на основе уникальных on-line источников.

Интернет в настоящее время — чуть ли не основное средство виртуального общения в ЖЖ (живых журналах), социальных сетях, блогах. Вот почему создание образовательного блога, то есть личного виртуального дневника, может стать интересной находкой в организации самостоятельной исследовательской работы студентов. Студент публикует в блоге, который доступен преподавателю и другим студентам для комментариев и критики, свои заметки, эссе, рецензии и т. п.

Анализ представленного в интернет-пространстве опыта создания образовательных блогов дает возможность преподавателям использовать его при разработке собственных заданий для самостоятельной работы студентов, разнообразить и качественно улучшить образовательный процесс. Грамотное использование возможностей интернет ресурсов способствует развитию у студентов навыков исследовательской деятельности и повышает интерес к изучаемому предмету. Кроме того, существенным достоинством такой модели организации обучения является то, что она позволяет рассматривать изучаемую проблему с разных сторон и в различных контекстах, что особенно актуально в междисциплинарных исследованиях.

Существующее многообразие дистанционных технологий изучения иностранных языков и их растущая популярность позволяет сделать вывод, что, несмотря на скептическое отношение сторонников традиционных форм обучения, Интернет занятия прочно заняли свое место в сфере образовательных услуг. Современные компьютерные телекоммуникации способствуют передаче и распространению знаний, а также обеспечивают доступ к различной учебной информации, иногда эффективнее традиционных средств обучения. Дистанционное обучение предлагает студентам доступ к нетрадиционным источникам информации, повышает эффективность самостоятельной работы, что дает совершенно новые возможности для творчества, освоения и закрепления различных профессиональных навыков, а также позволяет преподавателям реализовать принципиально новые формы и методы обучения [3, с.120]. Дистанционное обучение способствует повсеместному распространению образования. Без сомнения ни одно учебное заведение не сможет избежать воздействия информатизации, так как смартфоны, планшеты, Facebook и Twitter окружают нас и в университетах, и в повседневной жизни. А для максимальной эффективности обучения сегодняшней студент должен получать образование при помощи тех технологий, к которым он привык, в максимально комфортной для него образовательной среде. И, чтобы максимизировать эффективность обучения сегодняшней студент должен быть образован при помощи технологии, к которой он привык, в наиболее удобной для него образовательной среде.

Литература:

1. Козлов О. А. Перспективы применения дистанционных образовательных технологий в военных образовательных учреждениях ВВ МВД России // Педагогическое мастерство и педагогические технологии : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 20 сент. 2015 г.) Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. № 3 (5). С. 314–317.
2. Лидак Л.В., Мухортова Т.А. Инновационная деятельность вуза: проблемы и перспективы развития // Педагогика и психология высшей школы: современное состояние и перспективы развития. Международная научная конференция. (Москва, 05-06 июня 2014 г.). Москва: МГУ, 2014. С. 17-23.
3. Сергеева И.В. Цифровой педагог в онлайн образовании. // Научные труды Института Непрерывного Профессионального Образования. № 6/ Под научн. редакцией проф. С. В. Чернова. — М.: Издательство Института Непрерывного Профессионального Образования, 2016. С. 117-122.
4. Сизова Ю.С., Пригожина К. Б. Современное положение и перспективы развития профессионально ориентированного обучения иностранным языкам // Педагогическое мастерство: материалы V междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). М.: Буки-Веди, 2014. С. 264-269.
5. Dodge B. WebQuest Taskonomy: A Taxonomy of Tasks. URL: <http://webquest.org/sdsu/taskonomy.html> (дата обращения: 20.12.2016)

Stepina E.G.

PhD, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

Russian State University of Tourism and Service Institute of Service Technologies

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USING COMPUTER TECHNOLOGY IN EDUCATION

The article discusses the so-called "myths" of using computer technologies in the educational process, as well as the actual situation around ICT efficiency in education. It also analyzes the basic features and characteristics of information educational space, such as the ability to provide its members the freedom to choose the pace, content, methods, organizational forms and individual learning activities, its trajectory and vector, its multiculturalism and visualization of knowledge, etc.

Keywords: *information technologies, ICT, visualization of knowledge, educational space.*

To date, there have been significant and irreversible changes in means of learning. There has been a shift to the emergence of the educational environment in the activity-oriented teaching practice, and then — to the educational space in the student-centered teaching. Now there is intense transition to a common educational space, fueled by the rapid development of information technology. Computer technologies are now used in the educational process at all levels, from pre-school to post-graduate training. In this article we'll try to analyze some pros and cons of using the computer technologies in modern education.

Many studies all over the world show a dramatic increase in performance while using computers in educational process. D. J. Leu in "Literacy and technology: Deictic consequences for literacy education in an information age" says that the most important aspect of computers in education is that they provide drill and practice for a student. Unlike teacher instruction, which may become tedious over time, computers provide motivation to the student to continue learning [1]. T. Hurme in "Students' Activity in Computer-Supported Collaborative Problem Solving in Mathematics" (2005) proves that utilizing computers in education makes abstract concepts visible to students who may be discouraged from learning material. In his study on the effectiveness of computers used in problem solving mathematics, he found using computers to be an ideal method of teaching. Computers helped students to "use their mathematical knowledge and stimulate them into making their thinking visible (Hurme, 2005)" [2]. And the most effective aspect of the computer is the Internet, which provides access to the huge amount of information to every student. The main advantage of information technologies is their interactivity. If teachers take into account this fact, the activities of individuals in the educational space can be organized in many ways: as communication with teachers via the Internet (the answers to the questions, teacher's explanations, performance of tests and exams, etc.), as the interaction with other learners (discussions, conferences, round tables, etc.). More over, many authors insist that the usage of higher technology leads to higher scores and to a more positive social climate inside the classroom.

Other scientists, for example A. Aviram in the article "From "computers in the classroom" to mindful radical adaptation by education systems to the emerging cyber culture" (Aviram, 2000) shows that computer technologies in education have small to moderate-sized positive effects on achievement. From research, it can be concluded that computer technology is best used when it is in addition to the instruction of a teacher and not when it replaces the teacher [3]. Besides, as S. Goldman, K. Cole, and C. Syer in "The technology/content dilemma" (Goldman, Cole, & Syer, 1999) observe, "teachers' first technology projects generate excitement but often little content learning. Often it takes a few years until teachers can use technology effectively in core subject areas." [4]

For modern civilization the constant shaping of independent critical thinking is very important. The indicators of this kind of thinking are: the ability to work with information, the high level of informational culture, the ability to use computer technologies for the transmission and processing of information. On the other hand, there are some definite cons of using computer technologies in the educational process, which we are going to investigate in this article.

The purposes of this article are investigation of so called “myths” of using computer technologies in educational process and finding out the real situation around the effectiveness of ICT in education.

One of the main features of the information educational space is the ability to provide its members the freedom to choose the pace, content, methods, organizational forms and individual learning activities, its trajectory and vector. And this is its great advantage over the traditional educational environment. However, in this case, control weakens to some extent, and, consequently, the role of the external management of the educational process reduces. At the same time, this lack to some extent is compensated by higher productivity in terms of the development of the creative potential of students. Because the participant- and- user of information educational space not only remembers the information, but creates its own understanding of subjective content of learning.

Another sign of the information educational space is its multiculturalism, which stems from its very essence. Values and artifacts of various cultures of humanity collide, interact and compete in it. The process is complex and differently valued by the representatives of different ideological platforms. Whether it’s good or not, but information educational space is the platform for the development of the global consciousness of its users. And a huge part in this important process plays the phenomenon of visualization of knowledge while using of ICT in education.

Into the traditional socialization are organically included familial, national, social, political, vocational and educational contexts of human existence, but with the emergence of free information educational space, search of personal identity is influenced by the world of modern communications, making basic emphasis on the visualization (of image, packaging, brand, etc.), and on the interaction and self-expression of identities in real space.

Man, when he moves away from the traditional social institutions: religion, ideology, education, family, etc. finally finds himself in a fantasy world, where the "visual structure" is implanted into the social space, replacing the actual "order of interactions" by the effects of packaging in the format of a particular genre. No wonder modern civilization is often called the "civilization of packaging", meaning not only and not so much the actual packaging for goods.

The risk of substitution of the real knowledge by spectacular "packing", using the power of visualization, also exists in a multicultural information educational space. Meticulous daily work is required for neutralization of the negative effects of visualization and for the development of its benefits for multicultural education of the younger generation.

Besides the advantages and disadvantages of visualization of educational process there are some other pros and cons of using ICT in learning. In spite rather a short history of computer technologies, there have appeared definite myths of ICT in education.

K. Toyama in “There Are No Technology Shortcuts to Good Education” argued that technology in education has a poor historical record; that computers in schools typically fail to have positive impact (with the rare exceptions occurring only in the context of competent, well-funded schools); that information technology is almost never worth its opportunity cost; and that quality education doesn’t require information technology. He also disputes several common beliefs as for ICT using in education, which he calls “pro-technology rhetoric” or “the myths” (“The 9 Myths of Computing Technology in Education”, 2011). Here is the short summary of several items, which can be correlated with the realities of modern education:

Myth: 21st-century skills require 21st-century technologies. The modern world uses e-mail, PowerPoint, and filing systems. Computers teach you those skills.

Reality: People need to distinguish between the need to learn the tools of modern life and learning the critical thinking skills that make a person productive in an information economy (hard to learn, and not really any easier with information technology).

Myth: Technology X allows interactive, adaptive, constructivist, student-centered, [insert educational flavor of the month (EFotM) here] learning.

Reality: Without directed motivation of the student, no sustained learning actually happens, with or without technology. Good teachers are interactive, adaptive, constructivist, student-centered,

and so on; they are also capable of something that no technology for the foreseeable future can do: generate ongoing motivation in students.

Myth: It's easier for teachers to arouse interest with technology X than with textbooks.

Reality: Good teachers are exactly those who can engage students creatively, regardless of the aids available to them. Technology might amplify the impact of good teachers, but it won't fix bad teaching.

Myth: Teachers are expensive. It's exactly because teachers are absent or poorly trained that low-cost technology is a good alternative.

Reality: Technology cannot fix broken educational systems. If teachers are absent or poorly trained, the only proper solution is to invest in better teachers, better training, and better administration. [5]

According to T. Woronov ("From the Harvard education letter: Myths about the magic of technology in schools", 1994), computers themselves do not automatically change the nature of teaching and learning, but that it is the way the teachers use the technology that creates a conducive learning environment. If computers are not used effectively then students lose out on a promising educational experience [6]. If we really want ICT to benefit the educational process, we need to distinguish between the need to learn the tools of modern life and learning the critical thinking skills that make a person productive in an information economy; and we have to remember that school systems should keep their focus on improving teaching and administration, and that even good schools may want to consider more cost-effective alternatives to technology when making supplementary educational investments.

Literature:

1. Leu, D.J., Jr. (2000). Literacy and technology: Deictic consequences for literacy education in an information age. In M.L. Kamil, P.B. Mosenthal, P.D. Pearson, & R. Barr (Eds.), *Handbook of Reading Research: Vol. 3.* (743-770). Mahwah, NJ: Erlbaum.
2. Hurme, T., (2005). Students' Activity in Computer-Supported Collaborative Problem Solving in Mathematics. *International Journal of Computers for Mathematical Learning*, 10,49-73.
3. Aviram, A. (2000). From "computers in the classroom" to mindful radical adaptation by education systems to the emerging cyber culture. *Journal of Educational Change*, 1, 331-352.
4. Goldman, S., Cole, K., & Syer, C. (1999). The technology/content dilemma [Online]. Available: <http://www.ed.gov/Technology/TechConf/1999/whitepapers/paper4.html>.
5. Toyama, K. (2011). The 9 Myths of Computing Technology in Education [Online]. Available: <http://edutechdebate.org/ict-in-schools/there-are-no-technology-shortcuts-to-good-education/#9-myths>
6. Woronov, T. (1994). "From the Harvard education letter: Myths about the magic of technology in schools," *Education Digest*, 12, 15.

Schaslyva N.S.

Candidate of Philological Sciences

Bila Tserkva National Agricultural University (Ukraine, Bila Tserkva)

TRAINING FUTURE PHILOLOGISTS AND TRANSLATORS TO CONSIDERATION ON INTERTEXTUALITY IN MODERN ENGLISH ELECTRONIC MEDIA

Щаслива Н.С.

к.філол.н., викладач

Білоцерківський національний аграрний університет

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ФІЛОЛОГІВ-ПЕРЕКЛАДАЧІВ ДО РОЗГЛЯДУ ІНТЕРТЕКСТУАЛЬНОСТІ СУЧАСНОЇ АНГЛОМОВНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ПРЕСИ

The article is devoted to the investigation of intertextuality in modern English electronic media and interpretation of the phenomenon by the future philologists and translators in the conditions of educational institutions.

Ключові слова: *інтертекстуальність, інтертекст, цитата, (гіпер)посилання.*

Стаття присвячена дослідженню інтертекстуальності у площині сучасної англomовної електронної преси та підготовки до інтерпретації цього феномену майбутніми філологами-перекладачами.

Key word: *intertextuality, intertext, quotation, (hyper)link, students, university.*

Актуальність. У дослідженні сучасників текст виступає одним із пріоритетних понять гуманітарної культури ХХ ст., що застосовується у лінгвістиці, літературознавстві, культурології, семіотиці, естетиці, філософії тексту, структурній та генеративній поетиці, що свідчить про його унікальну природу. На цьому етапі розвитку лінгвістики на перший план виступають питання комунікативного характеру. Актуальність проблематики дослідження тексту, інтерес до питань його розуміння та інтерпретації сформували базу для розвитку цілого напрямку під назвою лінгвістика тексту. Американські вчені Р. Дірвен і М. Веспур визначають лінгвістику тексту як «вчення про те, як між S (письменником чи спікером) та H (читачем або слухачем) відбувається комунікація з допомогою тексту і як вони породжують чи сприймають зв'язки між реченнями, параграфами, розділами і т. і.» [12, с. 194; 3; 4; 5; 7; 8; 14; 15].

Виклад основного матеріалу. Особливе значення у дослідженні тексту у прагматичному аспекті мають роботи Ю.М. Лотмана, який під *текстом* розуміє «утворення, як систему різномірних семіотичних просторів, у континуумі яких циркулює деяке вихідне повідомлення» [2, с. 7]. Саме з такої точки зору слід розглядати сучасний медіа простір, особливо якщо мова йде про періодику електронного формату. Це визначає актуальність пропонованої статті поряд з необхідністю підготовки кваліфікованих фахівців-філологів та перекладачів до подальшого теоретичного опрацювання дискурсу сучасної англомовної преси з урахуванням інтертекстуальності як домінантної його ознаки; характеристики типів інтертекстів за їхніми структурно-синтаксичними та семантико-стилістичними ознаками; з'ясування особливостей функціонування різних видів інтертекстуальності та інтертекстів у текстах англомовних ЗМІ.

Підтримуючи думку Н. П'єге-Гро, ми розглядаємо цитату «емблематичною формою інтертекстуальності, оскільки вона дозволяє безпосередньо спостерігати, яким чином один текст включається до іншого – різномірного і фрагментованого тексту» [6, с. 84-85]. Н.А. Фатеева визначає цитату як залучення мінімум двох компонентів претексту зі збереженням тієї ж самої предикації (опису стану речей), що встановлена у тексті-донорі: при цьому можливе точне відтворення зразка або дещо трансформоване [10, с. 122]. Суттю алюзії вважається її властивість «надати можливість «відчутти» присутність зв'язку між річчю, про яку йде мова, і річчю, про яку не йдеться у мовленні, та уявлення про яку виникає завдяки цьому зв'язку» [13, с. 95]. Також вчені вирізняють властивість алюзії виступати у ролі ремінісценції.

Розглянемо на прикладах текстів сучасної англомовної преси особливості функціонування цитат. Матеріалом цього дослідження слугують тексти статей електронного британського видання *The Guardian* за січень 2017 року. Найпродуктивнішим виявом інтертекстуальності у досліджуваному матеріалі виявляються саме елементи «чужого слова», тобто цитати, до того ж у всіх своїх типологічних проявах, а саме:

1. А. Точна цитата.
Б. Трансформована (доповнена / усічена (фрагментована або сегментна – за визначенням Рябіної О.К. [9, с. 8]).
2. А. З атрибуцією.
Б. Без атрибуції.
В. З неточною атрибуцією.
3. А. Маркована.
Б. Немаркована.
4. «Точкова» цитата (за Н.О. Фатеевою):
А. Власна назва-антропонім.
Б. Власна назва-хрематонім (власне ім'я культурного об'єкта, створеного людиною і який має культурну цінність).
В. Сегментна цитата, що усічена до об'єму однієї лексичної одиниці або прийменникового словосполучення.
5. Цитата у цитаті = цитата² [дис].

Емблематичною формою цитування у текстах сучасних англомовних медіа є точна маркована цитата з атрибуцією, напр. «*China has repeatedly warned Trump against breaking the status quo over Taiwan, saying: “The ‘one China’ principle, which is the political foundation of the China-US relations, is non-negotiable”*», що постійно чергується з інтертекстом-переказом (текстовою аплікацією або епікрізісом) – трансформованими немаркованими висловлюваннями з точною атрибуцією: «*China said it opposed the Taiwan delegation’s attendance, which could “disturb or undermine Sino-US relations”*» [16]. Така специфіка викладу інформації зумовлена, з нашого погляду, типовими характеристиками медіа-тексту новин та інформаційної аналітики і коментаря, на межі яких продуковані досліджувані нами статті. Тут спостерігаємо і не типову текстам художньої літератури форму цитування, так звану «цитату у цитаті» (*The ‘one China’ principle*), що є затребуваною у зв’язку з надмірною гіпертекстуальністю преси. У той же час висловлювання «принцип одного Китаю» є алюзією на прецедентну ситуацію щодо зовнішньої політики держав, про те, що на карті світу існує лише одна китайська держава, хоча насправді їх дві – Китайська народна республіка і Китайська республіка.

Майбутнім фахівцям з перекладу слід чітко вирізнити типи цитувань. Прикладом маркованої, трансформованої (усіченої і дещо видозміненої автором) цитати з атрибуцією, що містить три прецедентних імені («точкові» цитати) є заголовок статті «*Natalie Portman: ‘JFK was a great proponent of civil rights. Trump is taking us backwards’*» [16]. У викладеному у статті інтерв’ю цитата мала такий вигляд: «*Kennedy was a great proponent of civil rights and was quite revolutionary in that – and devoted his entire life to public service. Which cannot be said of Mr Trump who is, what, 50 or 60 years later in history, and is taking us backwards on civil-rights issues. And also has only just started his public-service career at 70*» [там же]. Розміщення висловлювання відомої кінозірки, володарки премії Оскар Наталі Портман у сильній позиції – заголовку статті – одразу привертає увагу читачів, і апелює до значної групи реципієнтів, її шанувальників тощо. Якщо детально розглянути цей заголовок, слід зауважити, що він є паратекстуальним по відношенню як до частини статті, так і до повного тексту статті. Автор підібрав до заголовку фрагмент цитати із інтерв’ю, що містить імена президентів, різко контрастуючі один з одним. Одне з імен трансформоване журналістом у абревіатуру *JFK*, добру відому читачам як *John F. Kennedy*. Відтоді як Дональд Трамп переміг у президентських виборах США, його ім’я не сходить з перших шпальт періодичних видань світу, *the Guardian* – не виняток. Порівнювати щойно обраного президента із улюбленцем американців, ще й протиставляти їхню діяльність – неабиякий виклик, та зауважимо, що кореспондент займає відособлену позицію, подаючи пряму мову у кавичках, а власне ставлення до описуваного відображає завдяки загальним описовим назвам на кшталт «*the casino owner*» замість «*president-elect*» чи «*Trump*» як зазвичай, див.: «*Now, with the casino owner moving into the White House, the actor is more circumspect, though still emphatic*», або називаючи Н. Портман «*a vegan and activist for liberal causes*» чи «*the Oscar-tipped star of Jackie*» [16]. Згадка про будь-яку творчу особу актуалізує у пам’яті реципієнтів безліч асоціацій з його/її творчістю, та у кожного вони будуть різними. Це передусім назви творів, де той зіграв не останню роль, алюзії на сюжет твору, посилання до прецедентних ситуацій (реальних, історичних чи вигаданих), які лягли в основу сюжетної лінії та прототипів персонажів, як у прикладі з Джеккі – пестливе ім’я Жаклін Онасіс, що так лаконічно і виразно окреслює різноманіття актуалізованих ним прецедентних феноменів. Залучення маркованих повних чи усічених цитат до заголовків статей (текстів тим паче) є типовим для сучасної англомовної преси, що є характерною рисою медіа-дискурсу у цілому, наприклад: «*Trump inauguration: Taiwan delegation could ‘disturb Sino-US relations’*», «*Exiled former president Yahya Jammeh ‘stole \$11.4m’ from the Gambia*», «*Hull’s Ryan Mason ‘speaking in hospital’ after fracturing skull at Chelsea*» тощо [16].

Як зазначає О.К. Рябініна, *дискурс преси* визначається як вид медіадискурсу, як когнітивно-комунікативна одиниця, яка охоплює журналістські тексти в єдності з екстралінгвальними чинниками, що впливають на функціонування цих текстів, серед яких і

реалізується явище інтертекстуальності [9, с. 5]. З початком ХХІ ст. фахівці виявляють значні мовностилістичні зміни у медійних текстах, зумовлені насамперед екстралінгвальними чинниками, що впливають на організацію мовних засобів. Це передусім можливість ЗМІ репрезентувати свій продукт через мережу Інтернет й можливість і бажання реципієнтів отримувати його засобами електронних додатків будь-якого зручного для користувача гаджету. Ці можливості вкрай впливають на характеристики тексту, які віднині не можуть бути націленими на конкретного читача, оскільки текст може бути прочитаним будь-де, будь-ким й будь-коли, головне, щоб була іще одна можливість – зв'язок з мережею Інтернет. За таких умов змінюється функціональне значення інтертекстуальності: прецедентні феномени виконують не стільки декоративну, емоційно-експресивну функції, стільки скеровують читача на подальший пошук вартісної для нього інформації, якої недостає для розуміння того чи того уривку статті, як то, наприклад, із усіченою цитатою “very smart” із уривку статті «Donald Trump suggests he may drop Russia sanctions if Moscow 'is helpful'»: “Trump – who has praised Vladimir Putin for being “very smart” – said he was willing to meet the Russian president in the months after he moves into the White House following his January 20 inauguration”, яка є водночас посиланням на статтю «Trump praises Putin over US sanctions – a move that puts him at odds with GOP» від 31.12.2016 р., де автор розміщує фото-фрагмент із висловлюванням Д. Трампа у твіттері “Great move on delay (by V. Putin) – I always knew he was very smart! (December 30, 2016)” [16]. Таким чином реалізуються характеристики медійного тексту: полікодовість та специфічний характер масмедійної інтертекстуальності – «тексти ЗМІ складають сукупність фраз великої кількості гіпертекстів, де існує велика кількість посилань та нескінченних цитувань» [1, с. 130].

Засвідченням цьому є ремінісценція автора статті про втрату экс-президентом США Біллом Клінтоном так званої «золотої картки» (чи «biscuit»), що містить коди доступу до ядерної кнопки, напр.: «(Bill Clinton lost his biscuit and never told anyone about it, according to a former chairman of the Joint Chiefs of Staff, General Hugh Shelton.)», що водночас є гіперпосиланням на статтю Марка Ембіндера від 22 жовтня 2010 р. «Why Clinton’s Losing the Nuclear Biscuit was really, really bad», яка містила сенсаційний матеріал з вуст экс-голови Об’єднаного комітету голів штабів США (1997–2001) генерала Генрі Г’ю Шелтона, що на той час працював на уряд Б. Клінтона і згодом згадав про цей епізод у своїй автобіографії.

Такі експліцитні прояви інтертекстуальності з погляду класичного бахтінського «діалогу» автора з інтелектуальним читачем втрачають свою принадність та водночас навіюють на актуалізацію схожих прецедентних ситуацій, зокрема про те, як Джиммі Картер забув свою «картку» у кармані жакету, відправивши його до хімчистки, або як 11 вересня 2001 року президент Буш-молодший ознайомлювався із матеріалами щодо використання коду (the Nuclear Biscuit) задля запуску ядерної зброї.

Отже, звертаємо увагу майбутніх фахівців на те, що у текстах сучасної англійської електронної преси найпотужніше інтертекстуальність виявляється саме завдяки можливості розміщення необмеженої кількості (гіпер)посилань та цитувань, що слугують лише указівками до пошуку необхідної інформації. Дещо меншою мірою виявлено імпліцитні засоби інтертекстуальності, зокрема алюзії та ремінісценції. Апелюючи таким чином до претексту, автори статей займають позицію неупередженого інформатора, яку слід відтворити при перекладі текстів статей та їх інтерпретації.

Література:

1. Волков А.А. Филология и риторика массовой информации / А.А.Волков. – Язык средств массовой информации: уч. пособие для вузов. – М., 2008. – 132 с.
2. Лотман Ю.М. Семиосфера. Текст / Ю.М.Лотман. – СПб. : Искусство–СПб», 2000. – 704 с.
3. Петько Л.В. Актуальність формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету / Л.В.Петько // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький держ.пед. уні-т імені Григорія Сковороди»: зб. наук. пр. – Переяслав-Хмельницький, 2014. – Вип. 33. – С. 128–141. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/7452>

4. Пет'ко Л.В. Розгляд граней поезії з майбутніми перекладачами / Л.В.Пет'ко // *Innovative processes in education: Collective monograph*. – АМЕЕТ Sp. z o.o., Lodz, Poland, 2017.
5. Пет'ко Л.В. Формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища в умовах університету на основі інтерпретації лінгвостилістичних засобів вірша Мері Ховітт «Павук і Муха» / Л.В.Пет'ко // *Теоретична і дидактична філологія* : зб. наук. пр. – Серія «Педагогіка». – Переяслав-Хмельницький, 2016. – Випуск 22. – С. 89–106.
6. Пьеге-Гро Н. Введение в теорию интертекстуальности: [пер. с фр.] / Натали Пьеге-Гро; [общ ред. и вступ. ст. Г.К. Косикова]. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 240 с.
7. Рибінська, Ю.А. Креативний переклад як засіб формування іншомовної комунікативної компетентності у майбутніх філологів [Текст] / Ю.А.Рибінська // *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Педагогіка*. – 2013. – № 1. – С. 103–108.
8. Рибінська, Ю.А. Теоретичні і методичні основи професійної комунікативної підготовки майбутніх філологів засобами креативного перекладу [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра. пед. наук : 13.00.04 - теорія і методика професійної освіти / Рибінська Ю.А. – Тернопіль, 2015. – 43 с.
9. Рябініна О.К. Суспільно-політичні інтертексти в дискурсі преси / О.К.Рябініна // *Наукові праці Кам'янець-Подільського державного університету: Філол. науки*. – 2007. – Вип. 15. – Т. 2. – С. 157–159.
10. Фатеева Н.А. Контрапункт интертекстуальности или Интертекст в мире текстов / Н.А.Фатеева. – М. : Агар, 2000. – 280 с.
11. Щасливая Н.С. Категории интертекстуальности и прецедентности (на материале современной русскоязычной автобиографической и документальной прозы Д. Гранина, Ю. Нагибина, В. Каверина): дис. ... канд. филол. наук: / Наталья Святославовна Щасливая. – Харьков, 2013. – 235 с.
12. Dirven R. *Cognitive exploration of Language and Linguistics* / R.Dirven, L. Vespoon. – Amstrdam, Philadelphia, 1998. – 268 p.
13. Fontanier P. *Les Figures du discours* / Pierre Fontanier. – Paris: Flammarion, 1968. – P. 95.
14. Pet'ko L.V. A Study Tomas Dylan's Poetry with Future Translators // *L.V.Pet'ko // Trends in the development of national and world science: Collection of scientific articles*. – Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland, 2016. – P. 315–320. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/12555>
15. Pet'ko L.V. Development of students' cognitive activity in foreign language teaching by using analogy method / L.V.Pet'ko // *Actual problems of globalization: Collection of scientific articles*. – Midas S.A., Thessaloniki, Greece, 2016. – P. 232–237. URI <http://enpuir.npu.edu.ua/handle/123456789/11301>
16. The Guardian. *Guardian News and Media* [Електронний ресурс]. – London, United Kingdom, 2017. – Режим доступа: <https://www.theguardian.com>

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

Название конференции	Дата проведения	Последний срок подачи материалов	Срок выхода из печати эл.версии сборника
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

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>
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Страховой рынок: отечественный и зарубежный опыт. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Января 2017	Февраль 2017
Информационная экономика: знание, конкуренция и рост. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	28 Января 2017	Февраль 2017
Проблемы занятости и безработицы. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	28 Февраля 2017	Март 2017
Интеграционные процессы в мировой экономике. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Марта 2017	Апрель 2017
Экономика знания: состояние, тенденции, перспективы. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017
Национальная безопасность: теория, методология, практика. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	28 Апреля 2017	Май 2017
Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Апреля 2017	Май 2017
Конкурентоспособность предпринимательских структур: методы оценки и стратегии повышения. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Мая 2017	Июнь 2017
Социальная экономика: теория и практика. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Мая 2017	Июнь 2017
Учет, анализ и аудит: теория и практика. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Июня 2017	Июль 2017
Туристическая индустрия: проблемы и решения. CARICOM, BARBADOS	28 Июня 2017	Июль 2017
Тенденции развития банковской системы в современных условиях. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Июля 2017	Август 2017
Маркетинг: новые тенденции и перспективы. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Июля 2017	Август 2017
Проблемы развития денежно-кредитной системы. Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Стратегические системы в управлении. EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Внешнеэкономическая деятельность: проблемы и перспективы. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Инвестиции и инновационное развитие: теория и практика. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Проблемы и перспективы развития финансовой системы. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Управление экономическими системами. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Налоговая система: социально-экономический аспект. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Ноября 2017	Декабрь 2017

Модели управления в рыночной экономике. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Социально-экономическое развитие регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	28 Декабря 2017	Январь 2018
Экономика природопользования. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Декабря 2017	Январь 2018
ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ		
Инновационные процессы в образовании. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	28 Января 2017	Февраль 2017
Стратегии развития науки, образования и производства. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Февраля 2017	Март 2017
Государственная политика в сфере образования. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Февраля 2017	Март 2017
Инклюзивное обучение и воспитание: результаты, проблемы и перспективы развития. EDEX, Madrid, España	28 Февраля 2017	Март 2017
Современные технологии в педагогической науке. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Марта 2017	Апрель 2017
Психолого-педагогические особенности интеллектуального воспитания. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Апреля 2017	Май 2017
Теория и методика дополнительного образования. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Мая 2017	Июнь 2017
Методология, теория и практика преподавания иностранных языков. Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
Актуальные вопросы социальной педагогики. CARICOM, BARBADOS	28 Июля 2017	Август 2017
Образование и воспитание: методология и практика. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Педагогика высшей школы: методология и практика. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Дополнительное образование: проблемы, поиски, решения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Проблемы и тенденции развития школьного образования. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Вопросы педагогической и коррекционной психологии. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	28 Декабря 2017	Январь 2018
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ		
Политико-правовые и административные проблемы развития местного самоуправления. Edizioni Magi, Roma, Italy	28 Января 2017	Февраль 2017
Судебная система на современном этапе развития. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	28 Февраля 2017	Март 2017
Трудовое законодательство: отечественный и зарубежный опыт. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	28 Марта 2017	Апрель 2017

Конституционное право: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, United States of America	28 Апреля 2017	Май 2017
Основные направления развития современной юриспруденции. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	28 Мая 2017	Июнь 2017
Корпоративное право: вопросы теории и практики. Les Editions L'Originale, Paris, France	28 Июня 2017	Июль 2017
Социальное законодательство в условиях глобализации. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	28 Июля 2017	Август 2017
Гражданское право и гражданский процесс: тенденции развития. EDEX, Madrid, España	28 Августа 2017	Сентябрь 2017
Право и Интернет. Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	28 Сентября 2017	Октябрь 2017
Уголовное право, криминалистика и криминология: теоретические и практические аспекты. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	28 Октября 2017	Ноябрь 2017
Нотариальное право: теория и практика. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	28 Ноября 2017	Декабрь 2017
Полиция как институт общества. 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
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

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

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

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 \(Journal of Economic Literature\)](#);
- 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.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

приглашает принять участие в
Международной научно-практической конференции:
«Стратегии развития науки и образования»,

которая состоится в **Namur, Belgique**,

30 марта 2017 года

Тематические направления конференции:

- 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.

Для участия в конференции приглашаются преподаватели высших учебных заведений, научные работники научно-исследовательских учреждений, аспиранты, докторанты, слушатели магистратуры, студенты, представители органов государственного и местного самоуправления, общественных организаций, предприятий, финансовых и других учреждений, все заинтересованные лица.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	30 марта 2017 г.
Последний срок представления материалов	29 марта 2017 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 апреля 2017 г.

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>

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Бельгии.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Bibliothèque royale de Belgique.

Сборник будет размещен в международных базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в **Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**

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

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна

моб. тел. +38 (068) 851-75-52

Skype: svetlana16471

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

Сайт конференції: <http://conf.at.ua>



**Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»**



**Publishing house «BREEZE»,
Montreal, Canada**

Current scientific research

Collection of scientific articles

Passed for printing 08.02.2017. Appearance 09.02.2017.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 15,5. Circulation 300 copies. Order 23.

Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2017

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada
88, 2-th avenue, Lasalle H8P 2G2,
Tel.: +380688517552

ISBN 978-617-7214-49-5