



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Editorial Arane,
S.A. de C.V.

Research: tendencies and prospects

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

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



Editorial Arane, S.A. de C.V.
Mexico City, Mexico
2017

Editorial Arane, S.A. de C.V.

Research: tendencies and prospects

Reviewers:

Valery Babich,

Doctor Hab. in Economics, Professor, President of the World noosferno-ontological Society. V.I. Vernadsky (Boston-Kharkiv-Petersburg), member of RANNO, a member of the Association of Russian scientists of Massachusetts (Boston, USA)

Jarosław Jerzy Turlukowski,

PhD in Law, Ass. professor Institute of Civil Law University of Warsaw (Poland)

Drobyazko S.I.

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

Research: tendencies and prospects: Collection of scientific articles. - Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, 2017. - 284 p.

ISBN 978-0-9942661-5-6

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

ISBN 978-0-9942661-5-6

© 2017 Editorial Arane, S.A. de C.V. ®
© 2017 Authors of the articles
© 2017 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	7
Terziev V. K., Stoyanov E. N., Georgiev M.P. THE BALANCED SCORECARD MODEL AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF THE NATIONAL DEFENSE SYSTEM MANAGEMENT	7
Arsenyev Y.N., Minaev V.S., Alimov M.A. INTEGRATION AND DEVELOPMENT OF PEOPLE AND PEOPLE WITH RESTRICTED HEALTH OPPORTUNITIES BASED ON THE SYSTEM-SYNERGETIC APPROACH	12
Bezus A.M., Shafranov K.V. DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES	18
Kolodiychuk A.V. THE DEVELOPMENT OF IT-CLUSTERS AS THE MAIN COMPONENT OF A PERMANENT PROCESS OF INFORMATIZATION OF ECONOMICS OF UKRAINE.....	22
Kuzin N.V., Goncharov V.V., Sveridova L.A. CURRENT ISSUES OF LAND RESOURCES USE AND PRESERVATION IN UKRAINE.....	25
Levchenko O.M., Haidura H.M. METHODS OF EVALUATION OF INNOVATION ACTIVE UNIVERSITIES' CONTRIBUTION IN THE DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE ECONOMY (INTERNATIONAL EXPERIENCE).....	28
Malakhovsky Y.V., Nabulsi H.N. FEATURES OF MODELS OF NATIONAL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP.....	32
Nazarenko O.M. THE CONCEPT OF UKRAINE'S ECONOMIC DEVELOPMENT BY M. VOLOBUEV	36
Romenska K.M., Panchuk O.S. THE LOCAL BUDGETS IN THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF UKRAINE	40
Shlafman N.L. FORMATION OF THE CONCEPT MODEL'S OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP FOR DEVELOPMENT IN UKRAINE THE INNER MARKET'S OF THE GOODS WITH THE HIGH ADDED COST	43
2. WORLD ECONOMY.....	47
Maykova E.V. DYNAMICS AND CURRENT STATE OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION	47
Sardak H.V. FEATURES OF THE SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PERSONNEL MANAGEMENT	51
Suleimenova U.S. PARTICIPATION OF KAZAKHSTAN IN THE PROJECT OF FORMING THE ECONOMIC BELT OF THE NEW SILK WAY	54
Topishko I., Topishko N., Galetska T. INFORMATION ECONOMY AS A NEW FORM OF ECONOMIC RELATIONS.....	58
3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	62
Galan L.V., Shchurovska A.Yu. IMPROVING THE QUALITY OF SERVICES TELECOMMUNICATIONS COMPANIES UKRAINE	62
Gerasymchuk N.A. JUSTIFICATION OF THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL TASK OF PRODUCTION EXPENDITURES OPTIMIZATION.....	65
Arsenyev Y.N., Davydova T.Yu. PROBLEMS OF STUDENT TRAINING AND PROFESSIONAL RETRAINING STATE AND MUNICIPAL SERVICE	69
Gordiyenko N.I., Gordiyenko T.V. ANALYSIS OF THE THEORETICAL APPROACHES TO ECONOMIC CATEGORY OF "ENTERPRISE VALUE"	76
Karpenko L.N., Lozovska L.A., Lozovska O.A. INTERNET COMMUNICATIONS AND DISTRIBUTIVE LOGISTICS AS INNOVATIVE MEANS TO RAISE AN EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITIES.....	82
Karpov V.A., Shevchenko-Perepolkina R.I. DOES THE INDICATOR OF NET PRESENT VALUE SHOW THE ACTUAL EFFICIENCY OF PROJECTS?.....	85
Lokhman N.V., Kornilova O.V. SYSTEM OF ENTERPRISE INVESTMENT	93

Prykhodko D.O., Bolotova A.A., Krivokhodko M.A.	THE ESSENCE AND CONTENT OF ENTERPRISES SANITATION.....	96
Tereshchenko O.L.	FEATURES OF THE RELATIONSHIPS DEVELOPING BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND INTERMEDIARIES	99
Trushkina N.V.	THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE TERM «SALES NETWORK».....	103
Yakimtsov V. V.	MAIN CONSTRUCTIVE PRINCIPLES OF METHODOLOGY OF SYNERGY IN SOCIO-ECOLOGY-ECONOMICS SYSTEMS.....	107
4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY		111
Zbrytska T.P., Soroka A.V., Nowicki N.V.	THE PREREQUISITES FOR THE FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL OF THE REGION.....	111
Korshunova A.F., Kravchenko N.V.	EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE SEMI-FINISHED PRODUCT FOR SWEET DISHES IN TERMS OF IMPORT.....	116
Umanets T.V., Darienko O.V.	ROLE OF THE KNOWLEDGE ECONOMY IN THE PROCESS OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS	119
Chernyaeva R.V.	SOCIAL PARADOXES OF REGIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL SANCTIONS.....	124
5. MONEY, FINANCE AND CREDIT.....		128
Zakharchenko N.V., Kolesnik O.A.	CONTROLLING IN THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF THE BANK	128
Barbora Drugdová.	TOWARDS THE PROBLEMS OF INSURANCE, COMMERCIAL INSURANCE MARKET, NON-LIFE INSURANCE AND INTERNATIONAL RISKS ON THE SLOVAK REPUBLIK.....	130
Mnykh N.V.	THE EUROPEAN EXPERIENCE OF REGULATION OF INSURANCE AND ITS APPLICATION IN UKRAINE.....	135
Omelianenko N.S., Smirnova E.A.	FINANCIAL STRATEGY OF SMALL ENTERPRISES ..	147
Pikhotskyi V.F.	EXECUTION OF CONTROL FUNCTIONS IN PUBLIC ADMINISTRATION	150
Reinska V.B.	TAX COMMISSIONER - PROSPECTS OF UKRAINE AND INTERNATIONAL EXPERIENCE.....	157
Cherepukhin A.O., Smirnova E.A.	THE FUNCTIONS OF INSURANCE AS A MECHANISM OF MARKET ECONOMY	160
6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT		164
Chunihina T.S., Haiduk N.S.	CURRENT PROBLEMS ACCOUNTING AND VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS	164
Holovachko V.M., Liba N.S., Bobalik K.O.	FEATURES KEEPING PROPERTY TAX AND ESTATE TAX FOREIGN EXPERIENCE	167
Holovachko V.M., Maksimenko D.V., Turok M.M.	ACCOUNTING FOR FUELS AND LUBRICANTS.....	172
Kolumbet O.P., Zhmurko Y.V.	DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MONETARY ASSETS	178
Tkachenko A.A., Kravchenko O.V., Chornomorets M.V.	EFFECTIVENESS OF THE USE OF ACCOUNTS PAYABLE ANALYSIS AND ITS IMPACT ON ENTERPRISE'S FINANCIAL POSITION AND ITS MANAGEMENT IN CURRENT BUSINESS ENVIRONMENT.....	181
Kurmaz O.V.	INTEGRATED REPORTING AS HOLISTIC PRODUCT OF ACCOUNTING WITHIN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ECONOMICS	184
Mustetsa I. V.	REFORMIST APPROACHES TO ACCOUNTING FOR FIXED ASSETS PUBLIC SECTOR ENTITIES	187
Rachynska A.V., Pohuliai O.O.	ORGANIZATION OF ACCOUNTING SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS.....	190

Ponomarova N.A., Gritsayuk M.V. THE IDENTIFICATION PROBLEMS OF ESSENTIAL DISTORTION IN THE ENTERPRISES' FINANCIAL REPORTING – SUBJECTS OF PUBLIC INTEREST	193
Chunihina T.S., Sachenko T. IMPLEMENTATION ISSUES OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE.....	199
Rachynska A.V., Sudiankova A.S. ORGANIZATION OF ACCOUNTING MAJOR IN MODERN CONDITIONS.....	202
7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	206
Dauliyeva G.R., Adilov R., Satybaldyeva Z., Khanhuzhaeva A. THE MAIN DIRECTIONS OF PRIVILEGES FOR THE SUBJECTS OF THE CUSTOMS AND TAX INCENTIVES.....	206
8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	210
Katkov Yu.N., Dzhikiya M.K. FORMATION OF SYSTEM OF ECOLOGICAL SAFETY FOR VARIOUS LEVELS OF FUNCTIONING.....	210
9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	214
Arzayeva M.Zh., Kalilahanov E. INTRODUCTION OF UNIVERSAL DECLARATION IN KAZAKHSTAN	216
10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	217
Melnikov O.F., Orlov O.V., Petrov K.E. DEVELOPMENT STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE NOOSPHERE PARADIGM.....	217
11. LAW	222
Melnik V. P. THE CONCEPT AND FEATURES OF INTERNATIONAL LEGAL REGULATION FOR SOCIAL PROTECTION OF PERSONS WITH DISABILITIES	222
Milyavskiy M.U., Korobka I.S. LEGAL REGULATION OF ACTIVITIES OF POLITICAL PARTIES IN UKRAINE.....	226
Sopilnyk R. L. THE RIGHT TO A FAIR TRIAL AS AN ELEMENT OF THE JUDICIARY LAW PRINCIPLES SYSTEM	229
12. TOURISM ECONOMY	233
Gritcenko A.N., Vikhlyaeva I.V. ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SECTORS IN THE COUNTRY.....	233
13. MANAGEMENT	239
Terziev V. K., Stoyanov E. N., Georgiev M.P. THE BALANCED SCORECARD MODEL AS A TOOL FOR EFFECTIVE MANAGEMENT.....	239
Zolotova L.Y. ANALYSIS OF CURRENT APPROACHES TO PROMOTE EFFECTIVE YOUTH EMPLOYMENT	243
Moroz E.H. INNOVATION ACTIVITY OF WATER SUPPLY AND SEWAGE ENTERPRISES AS A REALIZATION' MECHANISM OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY	248
14. MARKETING	252
Bondarenko O.M., Semenchenko O.E., Mikaelian M.A. BENCHMARKING AS A METHOD OF INCREASING THE SPHERES COMPETITIVENESS UNIVERSITIES IN INFOCOMMUNICATIONS.....	252
Grygorova Z.V. DEVELOPMENT OF SOCIAL MEDIA MARKETING STRATEGY.....	255
Shevchenko L., Zadnipranna T. INTEGRATED ACCOUNTING DEVELOPMENT ON THE PRINCIPLES OF BENCHMARKING	259
15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION	266
Bidiuk A. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN THE MARKET-COMPETITIVE RELATIONS.....	266

Oleg Klymchuk. PHILOSOPHICAL AND THEOLOGICAL PRINCIPLES OF PROTESTANT ENTREPRENEURIAL ETHICS 269
Pet'ko L. DEVELOPING STUDENTS' CREATIVITY IN CONDITIONS..... 272
OF UNIVERSITY 272

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Terziev V. K.,

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

Stoyanov E. N.,

Professor, 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 BALANCED SCORECARD MODEL AS A TOOL FOR IMPROVEMENT OF THE NATIONAL DEFENSE SYSTEM MANAGEMENT

Терзиев, В.К.

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

Стоянов, Е.Н.

Професор, доктор на икономическите науки,
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

докторант

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

МОДЕЛЪТ БАЛАНСИРАНА КАРТА ЗА ОЦЕНКА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА УПРАВЛЕНИЕТО В РАБОТАТА НА НАЦИОНАЛНАТА СИСТЕМА ЗА ОТБРАНА И СИГУРНОСТ

***Abstract:** The aim of this study is to gather sufficient evidence and arguments in order to prove to society that during the process of change in thinking and especially of effective practical implementation of management models such as the balanced scorecard model, high levels of efficiency can be achieved on all hierarchical levels in systems key for the society and the state. The expertise and skills can be adapted and used in the Bulgarian defence and security system.*

***Key words:** balanced scorecards, performance measurement, strategic management, control, organization*

Въведение

Обект на статията е системата за отбрана и сигурност на Република България. Тя притежава висока концентрация на обществена значимост и поражда необходимост от научнообосновани доводи относно позитивите и потенциала, който притежава и който е нужно да се развива чрез концептуално обновяване и моделно усъвършенстване на всички процеси от управлението.

В тази връзка предмет на изследването са състоянието и перспективите, които притежава предложението за практическо приложение концептуален модел Балансирана карта за оценка /БКО/, възможностите за неговата ефективна адаптация и разкриването на възможностите за развитие на управленските процеси в системата за отбрана и сигурност на различни нива.

Разработването на статията е проведено в условия на ограничения, произтичащи от:

Първо: Обосновано затворения и относително консервативен характер на обекта на изследване от гледна точка на управлението и приложението на нетрадиционна методика.

Второ: Недостатъчната популярност и степен на разработеност на модела БКО в условията на българската социално-икономическа реалност.

Трето: Относително ниската и ограничена приложимост на управленския модел Балансирана карта за оценка при български условия.

Още първите разсъждения по концепцията за балансирана карта доказват възможността организацията да се разглежда от конкретни перспективи като моделът Балансирана карта за оценка реализира максимално плътна връзка между краткосрочния оперативен контрол и дългосрочната стратегия. По този начин компанията се съсредоточава върху набор от критични ключови коефициенти, отразяващи състояние и тенденции в определени планирани области. С други думи компанията е принудена да контролира и анализира ежедневните операции, тъй като те влияят върху дългосрочното развитие, включително върху неговите стратегически перспективи. Следователно концепцията за балансирана карта съдържа три времеви измерения, анализиращи регистрирани резултати, регулиращи настояща дейност и целенасочено фокусирани в бъдещето.

Балансираната карта е метод да се постигне съгласие и реализира контрол за това накъде се развива една организация, която следва своята стратегия. В бизнеса и в общественения сектор могат да се открият ключови коефициенти в изобилие. Разликата е в съсредоточаването върху нарочно избран набор от критерии - достатъчно малко за да са наблюдавани - и върху използването им за да се постигне и сподели общ възглед за стратегията на организацията за бъдещото ѝ развитие. Одобреният набор от критерии, формиран на базата на необходим, разумен баланс отразява стратегическия избор на организацията.

Практическо приложение на модела балансирана карта в националната система за отбрана и сигурност- Предложение за модел на балансирана карта за Сухопътните сили на Република България.

Кратки данни за обекта на внедряване: Сухопътните войски на Република България са основния вид въоръжени сили в Българската армия, които подготвят и поддържат сухопътни формирования, способни за развърщане и участие в пълния спектър операции в системата на колективната отбрана на НАТО - както на територията на страната, така и извън не.

Историята на сухопътните войски започва през 1878г. с обнародването на указ на княз Дондуков за създаване на Българска войска.

През 1973г. се формира Командване на Сухопътните войски, на което се вменява ръководството на подготовката, окомплектоването и развитието на сухопътните обединения, съединения и части.

След демократичните промени през 1996г. Командването на Сухопътните войски се реорганизира в Главен щаб на Сухопътните войски, като постепенно структурите на войските и силите преминават от армейско-дивизионна организация към корпусно-дивизионна и впоследствие - към корпусно-бригадна организация.

На 29.03.2004г. България става член на НАТО.

Реформата за оптимизация и модернизация на войските и силите продължава. През юни 2006г., в изпълнение на Плана за организационно изграждане и реструктуриране на Българската армия до края на 2015г.

Главният щаб на Сухопътните войски се реорганизира в Щаб на Сухопътните войски, закрити са Командването на ОС, Командване „Изток“, Командване „Запад“ и Командването на Силите за специални операции. Съединенията и частите преминават на пряко подчинение на Щаба на Сухопътните войски.

Сухопътните войски към 2010 г. са били с численост 21 000 души, според План за организационно изграждане и модернизация на Въоръжените сили (ПОИМВС) до 31.12. 2015г. българските сухопътни войски трябва да бъдат сведени до 14 310 и да разполагат общо със 160 танка, 378 бронирани машини и 192 артилерийски установки. Фактически се извършва реформа, която намалява броя на техническите единици - към 31.12. 2004г. българските сухопътни войски са имали 567 танка, 965 бойни бронирани машини и 666 артилерийски установки [1].

Основания за предложение по въвеждане на стратегическа карта:

Първо: При положение, че в сухопътните сили на Република България продължават да протичат реформи и преобразования, а това са основните сили в националната система за сигурност и отбрана е наложително целия процес да бъде балансирано управляван и регулиран, не само административно-бюрокралично от нормативни актове и документи, а от реално действащ механизъм, прилагащ методологията на балансираните карти. Създаването на яснота и прозрачност на целия процес по осъществяване на промяна би създавало условия личният състав на сухопътните сили да участва активно в нужната трансформация.

Второ: Въвеждането на стратегическа балансирана карта в дейността на сухопътните сили би създавало условия непрекъснато да се повишава ефективността в стратегическото управление и да се реализира мониторинг на стратегическата готовност. Въпросната карта или система от показатели съществена подобрява методите за измерване на готовност, като предоставя актуална информация и непрекъснато разширява нейния обем. Именно така има реални шансове възникващите ключови въпроси да намират своите логични отговори, преди да са станали проблеми [2].

Началото по разработването на стратегическа карта е напълно целесъобразно да отчете спецификата в организацията на армията, като институция, която реализира мисия, изгражда стратегии, но като цяло преследва неизменно своята цел.

На това основание в структурата е регистрирана целта на сухопътните войски. В основата на картата са поставени направлението „Ресурси”, тъй като то понася основната тежест на процесите развитие и надграждане. За направлението „Вътрешни бизнес процеси” и „Познания и развитие” може да се каже, че задължително присъстват. По отношение на направление „Клиенти” самото естество на основната дейност на въоръжените сили предопределя внасяне на корекции и в този контекст то се преобразува в направление „Заинтересовани страни”.

Въпреки, че създаването на модел има като база „добри практики” и въз основа на тях може да се създаде удачно съдържание, реално нуждите на обществото предопределят посоката на промени, които за да сработи модела на картата трябва да бъдат отразени.

Проблемите с бежанците, конфликтните ситуации на Балканите, напрежението в Близкия Изток, са все отправни точки поради които системата за отбрана и сигурност стои все по-устойчиво във фокуса на обществено внимание. По тази причина – в системата за отбрана и сигурност възникват проблеми свързани с кадри, готовността и реформите. Кадрите, реално са крайгълният камък на армията. Готовността на силите за отбрана и сигурност е залог за посрещане на непосредствените нужди от гарантиране на сигурност и отбрана на националните интереси и суверенитет. И не на последно място реформите, представляващи усилията за промяна, които биха осигурили условия да се гарантира и предоставя високо ниво на отбранителни възможности и нужната степен на сигурност.

Динамичните условия и заявените обществени очаквания създават предпоставки в съдържанието на стратегическата карта да намерят отражение важни и съществени теми, имащи пряко отношение към успеха на моделното предложение. Темата „Осигуряване на ресурси” поставя акцент върху набирането и осигуряването на разнородни по своя характер средства, необходими за реализация на поставените цели.

Приложението на темата „Надежден бизнес опит” доказва, че цялостната дейност се реализира, базирайки се на стандартизирани процедури, които притежават достатъчно висока ефективност и оптималност в използването на ресурсите във всички процеси и операции [3]. Темата „Ключови компетенции” включва навици и умения, които армейските кадри трябва да развиват за да изпълняват своите професионални задължения [4].

Отбелязаните съдържателни и конструктивни особености на моделното предложение на стратегическа карта, насочена към повишаване на ефективността на сухопътните сили на Република България най-общо създава впечатление, че има потенциал и предоставя

възможност да се намери и постигне баланс между обществените и институционалните интереси, а целите и стратегиите да се превърнат в конкретни действия [5].

Предложението за стратегическа карта създадено за нуждите на управлението на сухопътните войски създава предпоставки по съдържанието на всяко направление (стратегическа перспектива) да бъде направен анализ, насочен към функционалните връзки на взаимодействие, възможности за реализация и потенциал по усъвършенстване.

Направлението „Ресурси” закономерно има фундаментален характер в изграждането на структурата на картата. Работата в тази насока и по тази тема обезпечава основата върху която се гради модела. Обезпечаването на средства, необходими за реализация на мисията и удовлетворяване на заявените очаквания на заинтересованите страни се явява ключов фактор за постигане на успех. Тук е редно да се уточни, че ресурсите не са само финансови, а включват личен състав (хора) инфраструктура, военни съоръжения, институции и още нещо съществено, предвиждат и времето необходимо за тяхното ефективно приложение. Сухопътните войски трябва да бъдат обезпечени с всичко това, за да се очаква реално изпълнение, тълкувано като възможен резултат на рационално осъществени инвестиции.

В направлението „Познание и развитие” ключов фактор са човешките ресурси. Военнослужещите, независимо от своята длъжност придобивайки знания и непрекъснато усъвършенствайки своите умения се превръщат в човешки капитал. Именно това е причината поради която формирането на устойчива среда, отчитаща от една страна потребностите на войниците и техните семейства, а от друга съответните морални ценности се превръща в основна задача при балансираното изграждане на цялото направление. Градивният елемент при конструирането на направлението може да се потърси като се инициират възможности за ориентация към лидерство – фактор в развитието на всички нива.

Тежестта в цялостната структура на стратегическата карта е заложена в третото направление „Вътрешни процеси”. Сложността на задачата по моделиране произтича от потребността да бъде намерен адекватен начин за отразяване на взаимовръзката между процесите по създаване на готовност и реализация на реформи. В този контекст може да се каже, че стратегическата задача на командването е да се намери равновесна точка между обявените приоритети. Казано с други думи трансформацията на армията трябва да се реализира без това да засегне съществено поддържането на готовност.

Предложението за стратегическа карта има потенциала да предостави условия да се осъществява контрол върху противоречията между отсрочки (или забавяне) в процеса на реформиране с цел поддържане на текуща готовност от една страна и компромисите, които трябва да бъдат направени в настоящето, за да се гарантира непрекъснатост на процеса по завършване на реформите от другата.

Включването в съдържанието на направлението на комплекса от показатели, отразяващи надеждния бизнес опит доказва, че протичащите процеси и тенденциите в тяхното развитие се обосновават на потребности, установени в миналото и опит, доразвиващ се в настоящето и най-вече свързан с потенциал, който ще създаде устойчива среда за заявено в стратегиите бъдеще.

Стратегическият характер на темата за поддържането на висока готовност на националната система за отбрана и сигурност за нашето общество и доказаната ключова роля в този процес на сухопътните войски предопределят включването в структурата на моделното предложение и направлението „Заинтересовани страни”. Ако бъде декомпозирана субектната структура на заинтересованите страни има основание да се споменат - българския народ, народно събрание, правителство и президент.

Като се взема предвид катастрофичната динамика на настоящето и високата неопределеност за бъдещето цялото това състояние на глобалните процеси може да бъде определено като „конструктивна деструкция”[6]. Именно съобразяването с тези условия прави рисковете да бъдат обосновано заявени изисквания към системата за отбрана и сигурност достатъчно високи. Ако към това бъдат добавени и социалните ангажименти на

сухопътните войски да участват активно и при ликвидирането на последствия от бедствия и аварии, обществените очаквания придобиват още по-реален и сериозен характер. По тази причина, включването в развитието на направлението на темата „Ключови компетенции” доказва, че адекватните действия по подготовка на кадрите е може би единствената винаги необходима дейност, която същевременно има характеристики на ефективно решение и разумна инвестиция, генерираща ползи за обществото в бъдещето [7].

Заклучение

Анализирайки „добрите практики” за създаването на конкретни условия и предпоставки, както и структурирането на целенасочени моделни предложения, за различни части от йерархичната структура на националната система за отбрана и сигурност статията позволява да бъдат направени няколко обобщаващи заключения:

Първо: В предвид на своята висока приложимост и концепцията на системата от показатели и самият модел на балансираната карта се вписват максимално плътно и адекватно в същността и организационната специфика на националната система за отбрана и сигурност. В своето разнообразие концептуалния модел създава условия да се постигне повишаване на ефективността на процесите, протичащи в цялата система за отбрана и сигурност и в същото време да се организира постигането на продължително въздействие, обхващащо както операции, така и стратегия.

Второ: Предоставянето на предложения за прилагане на балансирана карта надгражда по рационален начин натрупваната от цялата система за отбрана и сигурност информация. По този начин от една страна тя като ценен капитал трансформира и институционалното мислене и структурира по нов и адекватен на динамиката на действителността модел на поведение, а от друга повишава значението на така наречените нематериални активи в процеса на реструктуриране на българската армия. По този начин при условие, че се ограничава числеността на системата като компенсаторен механизъм с натрупване на повече знания и професионални умения човешките ресурси на системата за сигурност и отбрана в новата информационна и организационна среда се трансформират в човешки капитал, който превръща цялата армия в неголяма, но достатъчно ефективна, за да реализира поставените и от държавата и от партньорите цели и задачи.

Трето: Отправените към различните нива на институционалната йерархия предложения доказват, че в приложението на концептуалния модел на базата на приемственост и надграждане може да се наложи по-рационален и ефективен метод за управление. Това би предоставило необходимата прозрачност на целите и задачите, които са поставени за изпълнение от цялата система и би създадо условия за максимално разбиране на проблемите и оптимална съпричастност към тяхното решаване. Реално това би повишило нивото на организационната (войнската) култура и би се превърнало в основен мотив на целенасочена и ползотворна работа.

Литература:

1. <http://www.econ.bg/law86424/enactments/article126777.html>
2. Kourdi J., Business Strategy: A guide to effective decision-Making, LTD, 2003, p. 25.
3. Quinn, J., H. Mintzberg, Strategy Process. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1991, p.72.
4. Donaldson, G., ManagingCorporateWealthp, NewYork, Prayer, 1994, p. 83.
5. Henderson, B., Corporate Strategy, Cambridge, Mass., Abbots, 1989, p. 37.Кънев М., Идеята за прогрес отвъд икономиката, София, Изток-запад, 2013, стр.19-20.
6. Кънев М., Идеята за прогрес отвъд икономиката, София, Изток-запад, 2013, стр.19-20.
7. Стоянов Е., Организацията като контролен обект в усъвършенстването на персонала, МНК „Човешки ресурси, лидерство и организационно управление”, проведена в Созопол 27.06.2016г., сборник стр. 397.

Arsenyev Y.N.,

Doctor of Technical Sciences, Professor

Minaev V.S.,

candidate of technical sciences, associate professor

Alimov M.A.,

graduate student

*Russian Presidential Academy of National Economy and the Public Administration (RANEPA),
Tula branch, Tula*

INTEGRATION AND DEVELOPMENT OF PEOPLE AND PEOPLE WITH RESTRICTED HEALTH OPPORTUNITIES BASED ON THE SYSTEM- SYNERGETIC APPROACH

Арсеньев Ю.Н.,

доктор технических наук, профессор

Минаев В.С.,

кандидат технических наук, доцент

Алимов М.А.,

аспирант

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при
Президенте РФ, Тульский филиал, Тула*

ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ТРУДОСПОСОБНЫХ И ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ НА БАЗЕ СИСТЕМНО- СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

The problems of organization of a closed labor market, self-organizing synergetic communities of people with limited health possibilities, their socio-economic, industrial and labor and rehabilitation-household activities in mixed labor collectives are being investigated.

Keywords: *people with disabilities, organization of their activities, restoration and recreation of vitality.*

Исследуются вопросы организации закрытого рынка труда, самоорганизующихся синергетических сообществ людей с ограниченными возможностями здоровья, их социально-экономической, производственно-трудовой и реабилитационно-бытовой деятельности в смешанных трудовых коллективах.

Ключевые слова: *люди с ограниченными возможностями здоровья, организация их деятельности, восстановление и рекреация жизнеспособности.*

От суммы, тюрьмы и прочих напастей в России зарекаться никому не рекомендуется. Каждый человек «ходит под Богом», в любое мгновение, внезапно в его организме, под влиянием внутренних или внешних факторов могут проявиться беда или заболевание. Мозг и все остальные системы нашего организма – это целый мир, космос, и хотя в последние 20-30 лет люди многое узнали о них, но основные тайны мозга и других подсистем нашего организма скрывает еще множество тайн [1-3]. Каждая часть мозга устроена по-своему на молекулярном, биохимическом, нейрофизиологическом и иных уровнях. Кругом многочисленные опасности: природно-климатические катаклизмы, дорожно-транспортные аварии, технологические и семейные катастрофы, ведущие к инфаркту, инсульту, потере органов тела, наступлению слепоты, глухоты и др. У каждой беды – масса своих причин и последствий. На развитие многих заболеваний влияют разнообразные социально-бытовые, социокультурные и прочие факторы. Только образ жизни составляет более 60% причин заболеваний человека. Вредные привычки (курение, злоупотребление алкоголем, недостаточная физическая активность, избыточное потребление соли, сахара, животных жиров), а также хронический стресс, уныние, пониженное настроение многократно увеличивают риск заболеваний, дополнительно осложняют их протекание, процессы лечения и выздоровления.

Конечно, человек может остановиться в своем развитии, начать скулить о своих

бедах, несчастьях, требовать от ближайшего окружения жалости и жертвенности к себе, надеяться на внешнюю помощь, гарантированного законом качественного обслуживания и обеспечения, якобы, для компенсации своих бед. Но лучше постоянно идти вперед, добиваться новых результатов и успехов, быть похожими на героев романа «Как закалялась сталь» Н.А. Островского, «Повести о настоящем человеке» Б.Н. Полевого, многих других советских произведений, воспевающих величие человеческого духа, его победной конкуренции с ограничениями собственного тела. Примером издревле являлась жизнь древнеримского политического деятеля и писателя, представителя стоицизма Сенека (Луций Анней, 4 до н.э.–65 н.э.), воспитателя Нейрона, а также многих современных героев Великой Отечественной, Афганской, Чеченской, Сирийской и других войн.

Учитывая альтернативы развития российского государства в условиях рыночной экономики, возможна организация в РФ как открытого, так и закрытого специализированного рынка труда. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Учитывая прежний советский опыт работы с инвалидами, российский менталитет, опыт прежних подходов и решения сегодняшних задач (жилье военным, материнский капитал и др.) целесообразна альтернатива создания специализированного закрытого рынка труда со всеми вытекающими последствиями. Для изучения возможностей создания такого рынка необходима стратегическая проработка самоорганизующихся синергетических сообществ людей с ограниченными возможностями (С³И) в пределах федеральных округов или субъектов РФ. Не следует отдавать эту проблему на откуп региональным властям, у которых и без того полно прорех, и им важно лишь отчитаться перед «верхами», «освоить» отпущенные инвестиции любым, как правило, неэффективным способом (об этом говорят многочисленные примеры наших нуворишей губернаторов, мэров и т.п.). Это позволит, не распыляя финансовые, материальные, интеллектуальные и прочие ресурсы, на основе менеджмента качества сформулировать цели управления этими сообществами, проработать способы их реализации на основе известной задачи размещения [4], создать орган государственного управления этой категорией населения, ответственный за реформирование, сроки, масштаб и возможные уровни эффективности и качества (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к исследованию активности личности и качества жизни

Подход	Семантика аспекта
Онтологический подход	Отражает активность как объективную форму существования и развития природных и социальных систем. Анализируется проявление активности на разных уровнях движения материи (неживая, живая, социально организованная) с позиции наличия общих элементов, связей, закономерностей функционирования активных систем, психофизиологических механизмов активности живого, системно-структурного анализа активности систем
Гносеологический подход	Изучение активности познающего субъекта, существенных особенностей познавательной активности и деятельности субъекта, характеристика субъект-объектного отношения, формы выражения активности человека, в т.ч. активности сознания
Социологический подход	Получение научных данных о носителях активности в обществе на базе социально значимых критериев (степень общности субъекта, сфера занятости, пол, возраст), наблюдение реализации и роста активности в политической, трудовой и духовной сферах
Уровень жизни человека	Степень развития материальных условий жизнедеятельности людей, удовлетворения материальных и духовных потребностей отдельных социальных групп и членов общества
Образ жизни	Исторически обусловленный тип, вид жизнедеятельности, включающий труд, учебу, физический отдых, свободное время
Качество жизни человека и общества	Включает ряд компонент: <i>биологическую</i> (генотип, здоровье); <i>социальную</i> (комфортность, безопасность, защищенность, гармония, душевное спокойствие в отношениях с социумом); <i>материальную</i> (жилье, другие материальные блага, экономические возможности); <i>экологическую</i> (состояние биосферы); <i>личностно-ориентированную</i> - саморазвитие, самореализация, креативность
Активность человека	Отношение человека к труду (труд детерминирует развитие человека, как инициативного существа до степени всеобщности самой активности, превращает социальную практику в реальный способ жизнедеятельности общественного человека)

Примерная структура типового открытого сообщества С³И (см. рисунок) должна

реализовать набор целей, принципов, функций, процессов, алгоритмов и процедур, адекватных компетенциям межотраслевого министерства со всеми вытекающими задачами, оценкой на базе общемировых индикаторов и частных показателей качества жизни. Для концентрации ресурсов на этом сегменте экономики следует привлечь и задействовать максимум заинтересованных людей, волонтеров и специалистов, готовых достичь успеха в деятельности этих сообществ, улучшения или восстановления здоровья людей за реальные сроки на основе реализации ряда приоритетных задач.

Отметим лишь некоторые из этих нерешенных проблем.

1. Первоочередным шагом государства должно быть закрепление ответственности за людей с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов за Минздравом. Для этого следует:

- перевести службу МСЭ из ее подчинения Минтруду в ведение более компетентного и адекватного Минздрава;

- выявить реальное состояние дел, создать базу данных по российскому населению с ограниченными возможностями и особыми потребностями.

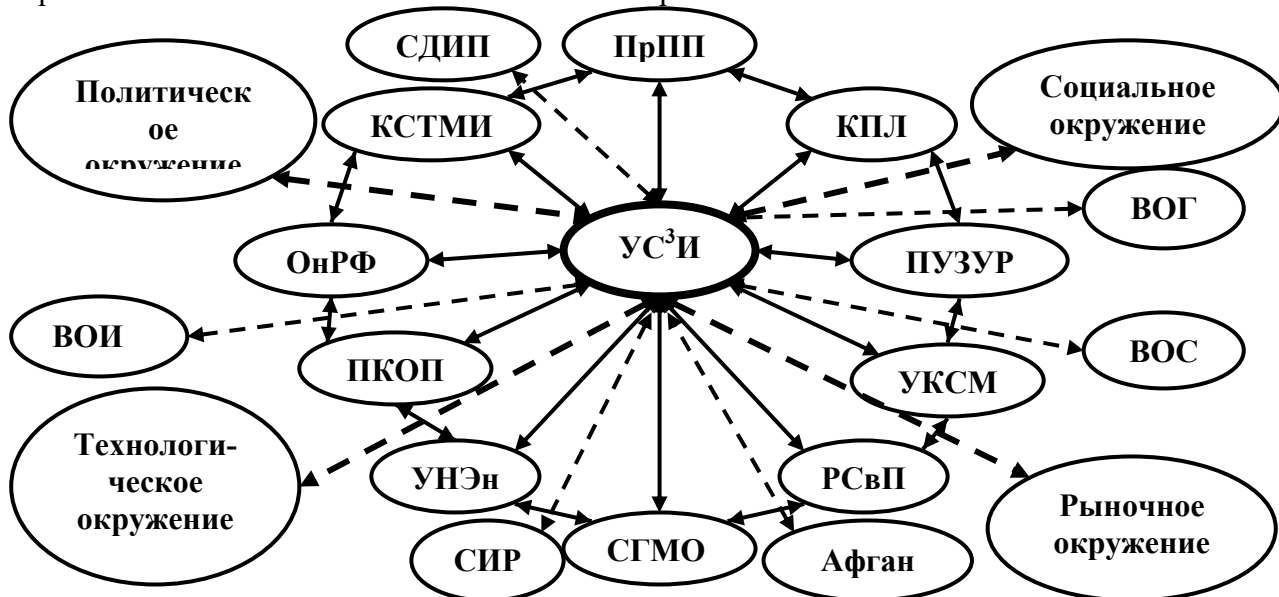


Рис. 1. Управление самоорганизующимся синергетическим сообществом инвалидов (С³И) и людей с ограниченными возможностями здоровья:

ПрПП – производство простой продукции, не требующей высокой квалификации; КСТМИ – занятия культурой, спортом, танцами, музыкой, искусством; ОнРФ – операции на фондовом рынке ФОРЕКС; ПКОП – повышение квалификации, обучение профессии; СГМО – связь с государственными и муниципальными органами; РСвП – раскрытие и самовоспроизводство потенциала; УКСМ – участие в культурно-спортивных мероприятиях; ПУЗУР – поддержание уровня здоровья, услуги реабилитации (массаж, лечебные процедуры и др.); КПЛ – коммерция, продажа лекарств; СДИП – Совет по делам инвалидов при Президенте РФ; ВОИ - Всероссийское общество инвалидов; ВОС (ВОГ) – Всероссийское общество слепых (глухих); СИР – Союз инвалидов России; Афган - Общероссийская общественная организация инвалидов войны в Афганистане.

2. Незамедлительное установление и реализация комплекса процессов:

- законодательного закрепления и установления государственной финансовой поддержки и госзаказа, требуемых для существования, производственно-трудовой реабилитации и поддержания здоровья этой категории социума и их ближайшего окружения;

- создание специализированных социальных городков с государственно-коллективной формой собственности по аналогии с эндаументом университетов в США;

- обеспечение служебным жильем обслуживающего персонала, семей людей с ограниченными возможностями и инвалидов;

- развитие комплекса необходимой социальной инфраструктуры – детские ясли и сады, школы, торговые, финансовые, учебно-производственные, транспортно-логистические, прочей инфраструктуры;

- организация медико-социальных, психолого-педагогических, административно-управленческих, консультативно-рекреационных служб и др.;

- добровольный осознанный выбор приоритетной коллективной идеологии (табл. 2), организационных форм (коммуны, кибуци, общины и т.п.), комплексной стратегии развития, приемлемых форм корпоративной культуры, моделей поведения, обучения и развития, создания условий для отправления религиозных чувств, обеспечения религиозной толерантности членов коллективов в этой среде, пресечения инцидентов экстремизма, религиозной и социально-бытовой нетерпимости;

Таблица 2

Разновидности идеологий, применяемые в обществе

Идеологии	Диапазон сущности проводимых идеологий
суверенитета, национальной безопасности и отношений с другими государствами	Эта идеология имеет наднациональный характер. Миролюбивым устремлениям одних стран противостоит стремление воевать со стороны других; идеологиям встраивания стран мира в глобальный порядок с закреплением или без закрепления в реально действующих формах интеграции противостоит идеология защиты суверенитета от внешних врагов, различных (экономических, психологических и других) экспансий
национальных общественно значимых идей	В открытом, официальном виде является наставлением нации. Стратегия развития по ключевым ценностным приоритетам содержится в миссиях, уставах предприятий и устремлениях людей
Идеология успеха	Конструирование разных технологий достижения жизненного успеха личности и общества, нравственных начал в диапазоне от жизни за свой счет, соблюдения норм права и этики до разных схем жизни за счет чужого труда людей и своей продажности
морально-нравственных ценностей развития	Эта идеология действует в широком диапазоне от постижения сущностей Добра и Мира до пороков грехопадения (свокорыстие, насилие, похоть, пристрастность и др.)
ответственности	Эта идеология действует в диапазоне от равенства-неравенства всех граждан перед законом до фактического правоприменения
продуцирования и ценности знаний	Идеология охватывает широкий диапазон знаний «ненаучные – научные». Если в обществе не понимают, какие технологии обмана граждан используются, какие процессы реально идут, то оно живет слухами, сплетнями, обманом, ложью, предательством страны, эксплуатацией бедного большинства с влиянием идеологий в диапазоне «жизнь за свой счет - за чужой счет», опорой на национальный интеллект общества и национальных функционеров. Кроме нравственного начала преобразований с конкретной, обычно незримой идеологией возникает вопрос: чьи интересы она защищает, а не кому нравится или не нравится
религиозного сознания	Понимание правил, этики, веры в Бога в диапазоне «ценностные приоритеты в Священных писаниях мировых религий – предрассудки, грехопадение в институтах церкви, среди прихожан»
правомыслия (православия) законодательного устройства	Действует в диапазоне «формирование взглядов населения вне зависимости от его профессионального состава и компетентности в законодательном устройстве страны – изменения устройства неудачного непрофессионально примененного на практике
государственного регулирования	Действует в диапазоне «свободное от давления общественного контроля как инструмента его совершенствования и обеспечения позитивности – соединенное системой обратных связей с потребителями государственных услуг, общественным контролем»
реагирования на проблемы	Действует в диапазоне «своевременное обсуждение значимых или малозначимых проблем, в т.ч. поднимаемых для отвлечения общественного мнения - познание, развитие знаний и разрешение важнейших актуальных проблем»
предрассудков	Действует в диапазоне «общественно значимые случайные ненаучные знания – заведомо ложные, заказные идеи, влияющие на сознание и мировоззрение населения страны или все человечество

- настойчивое проведение в жизнь принятых решений, адекватных общественным

целям управления, реальное соблюдение правил коллективизма, учет гендерно-возрастных и иных потребностей;

- соблюдение принятых кодексов чести и поведения разных категорий людей, вовлеченных в эти процессы на добровольной осознанной основе;

- устранение волокиты в решении житейских, бытовых, медико-рекреационных, производственно-хозяйственных и иных социальных проблем и введение персональной ответственности для должностных лиц и представителей государственного менеджмента любого уровня;

- соблюдение четких методик и разработка инструкций по применению позитивных стратегий, действий, приемов, процедур в коммуникациях с людьми с ограниченными возможностями и инвалидами.

3. Создать независимые МСЭ для разрешения конфликтов, проведения комплексных экспертиз для людей с ограниченными возможностями, исключить волонтаристские действия по лишению этих людей инвалидности.

4. Наряду с нормами социального найма в этих специализированных городках важно активно развивать инфраструктуру среднего и малого бизнеса в сфере общепита (столовые, кафе, рестораны), жилищно-бытового, культурно-информационного, научно-исследовательского и спортивно-развлекательного секторов.

Важно развивать специализированные СМИ, услуги связи, физкультуры и спорта, турбизнеса и гостеприимства; вести научные исследования в сферах планирования, финансов, медицины, образования, обучения, качества здоровья.

5. Для оценки результативности и эффективности «раздаточной» экономики взамен рыночной осуществить ряд «пионерских проектов» на территориях, максимально подходящих по инфраструктуре, на базе общепринятых мировых индикаторов для оценки качества жизни населения.

6. Обслуживающий, вспомогательный и лечебно-медицинский персонал должен иметь гостиничные номера или служебные квартиры для надлежащего исполнения профессиональных обязанностей, проведения экспериментов, исследований и возможного отдыха.

7. Запретить администрации зданий использовать жилой и гостиничный сектор не по назначению с наступлением административно-уголовной ответственности за нарушения.

8. Организацию пространственно-временных топологий³И как открытых социально-экономических систем следует вести на базе экономико-математических методов и прикладных моделей, позволяющих выбирать наилучшие альтернативы решений, оценивать их безопасность, надежность, качество и эффективность по тем или иным критериям оптимизации ресурсов и прогнозировать возможные негативные последствия [1-10].

9. Научные достижения биологии, генетики, кибернетики, информационно-компьютерных технологий в поиске путей и средств повышения качества здоровья и долгой жизни человека полезны и спасительны лишь при подчинении социальных воздействий «природа - общество - человек» принципу гармонизации при интеллектуально-нравственном совершенствовании личности через ее преодоление эгоистически-прагматических установок, созидательный творческий труд на всеобщее и собственное благо. Необходим глубокий специальный анализ духовной жизни и интеллекта человека без пространственно-временных границ, способного реально утверждать отношения братства, справедливости, добра, красоты, истины и любви.

10. Для людей с ограниченными возможностями важно обеспечить:

- изучение и развитие их способностей, изменение их состояние здоровья возможно лишь при непрерывном мониторинге научных медико-биологических разработок и отбора лучших специализированных инновационных проектов, методик лечения, учитывающих многие особенности этого контингента людей.

11. Компактное сосредоточение тысяч инвалидов, их семей, заинтересованных

мотивированных профессионалов в социальных городках со всеми удобствами позволит создать многопрофильные С³И при учете заболеваний. Их самостоятельная жизнедеятельность, выбор своих идеологий активности, социалистических форм общежития, моделей корпоративной культуры и культурного поведения, как наиболее приемлемых для этой категории, позволит не распылять государственные средства по всей территории сегодняшней необъятной России, а по-хозяйски контролировать их эффективное использование в каждый момент времени.

12. Оптимизацию государственных ресурсов в субъектах РФ вести на базе:

- конструирования сбалансированной, научно организованной инфраструктуры, включающей целостный комплекс жилищно-бытовой, производственно-хозяйственной, социально-культурной, медико-биологической, научно-исследовательской, спортивно-развлекательной, воспитательно-образовательной, трудовой и развивающей среды для непосредственного включения людей в управление их жизнедеятельностью;

- синтеза комплекса специализированных городков с соответствующими службами обеспечения жизнедеятельности, лечения и рекреации, с удобной логистикой, доступной средой перемещения, коммуникаций, диагностики, исследований, образования, трудового обучения, воспитания и развития;

- сосредоточения научных исследований по актуальным направлениям сбережения здоровья людей с особыми потребностями, раскрытия их скрытых нереализованных способностей и их развития для становления эффективными личностями при целенаправленном изучении функционирования организма, органов и мозга человека в его различных состояниях;

- целевого выделения средств, минуя администрации регионов, непосредственно заинтересованным участникам – обществам инвалидов.

13. Данный подход позволит гармонизировать отношения разных людей в обществе путем их пространственно-временного распределения, что позволит устранить многие проблемы их совместного общежития:

- реализовать в равной степени все права и свободы комфортного общежития россиян с различным уровнем здоровья и самочувствия;

- помочь уязвленным категориям людей не быть брошенными государством, обществом и близким окружением на произвол судьбы, на выживание и самообеспечение, а активно участвовать в управлении своей жизнью непосредственно или через своих доверенных представителей;

- улучшить социокультурное и психологическое самочувствие, заботу здорового общества об уязвленном населении с учетом политико-рыночных, социально-экономических, половозрастных и психолого-педагогических факторов;

- исследовать синтез элементов систем логистической экономики, отличной от рыночной, и социалистической экономики, что утвердит приоритет жизненной активности человека, управления собственным трудом и деятельностью перед рыночной стихией и ценами, учета свойств русского менталитета, поиска собственных путей развития, а не заимствования чужих концепций и моделей;

- использовать собственный советский опыт с исключением его недостатков на новых позициях и идеях проживания этой когорты людей;

- серьезно сократить необходимость в транспорте, элементах доступности среды, которая может распространяться лишь на ограниченные территории городков С³И.

Конкретизация этих общих установок может учитывать разные концепции, грани, установки, менталитет людей, их религиозное вероисповедание и др., вызывая дополнительные научные исследования с учетом перспективных стратегических и мотивационно-ценностных целей государства, общества и конкретного человека. Он может сам управлять своей жизнедеятельностью, не просто продавая труд, а во имя более приоритетных идей, учитывающих ценности и специфику русской цивилизации, начиная с

древних веков до настоящего времени.

Литература:

1. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 404 с.
2. Арсеньев Ю.Н., Сулла М.Б., Минаев В.С. Управление экономическими и финансовыми рисками. М.: Высшая школа, 1996. 155 с.
3. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических методов и моделей в управлении риском. М.–Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. 386 с.
4. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 420 с.
5. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Менеджмент риска: теория, стратегии, принципы, методы, инструменты. В 4 ч. М.-Тула: Изд-во ТулГУ, 2017.
6. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Инновации, инвестиции, интеллект: потенциал, капитал, модели. М.-Тула, Изд-во ТулГУ, 2013. 447 с.
7. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Системы гибридного интеллекта. Экономика. Управление. Образование. М.: Высшая школа, 2008. - 546 с.
8. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков. М.: Издательский центр «Академия», 2007. 368 с.
9. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 511 с.
10. Государственная кадровая политика и экономика образования: менеджмент качества и знаний, инновации, эффективность, безопасность, риски: Матер. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. д.т.н., проф. Ю.Н. Арсеньева, к.с.н. Т.И. Разумовской. М.-Тула: Изд-во ТулГУ, 2017. 384 с.

Bezus A.M.,

Ph.D., Associate Professor

Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

Shafranova K.V.

Ph.D., Associate Professor

Zhytomyr Institute for Economics and Humanities

«Open International University of Human Development «Ukraine»

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES

Безус А.М.

кандидат технічних наук, доцент

Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

Шафранова К.В.

кандидат економічних наук, доцент

Житомирський економіко-гуманітарний інститут вищого навчального закладу

«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

The article describes the current state of the innovation sector in Ukraine. The main problems of innovation and proposed measures for its development. Established that the development of innovation has become an integral part of reforming the economy.

Keywords: *innovation, innovation policy, economic efficiency, sources of financing.*

У статті розкрито сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні. Розглянуто основні проблеми розвитку інноваційної діяльності та запропоновано заходи щодо її розвитку. Встановлено, що розвиток інноваційної діяльності має стати невід'ємною складовою частиною реформування економіки країни.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, інноваційна політика, ефективність економіки, джерела фінансування.*

У сучасному світі однією з головних умов формування конкурентоспроможної стратегічної перспективи розвитку підприємств є насамперед інноваційна активність. Україна має природний, промисловий, технологічний і науковий потенціал, однак детермінанти її конкурентних переваг розвинені недостатньо. Конкурентоспроможність вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю, є низькою. Участь українських підприємств в світовій торгівлі на старій структурній основі

вичерпує себе і не відповідає довгостроковим цілям розвитку країни. Отже, можливості подолання технічного відставання України, підвищення конкурентоспроможності українських товарів залежать від того, наскільки ефективно в найближчі роки розв'язуватимуться питання активізації інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність є однією з основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Реалізація інноваційної діяльності є одним з основних чинників конкурентоспроможності продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості підприємств до зовнішнього середовища, розширює його можливості щодо виходу на нові ринки продукції, створює умови довгострокової стабільності [1]. Відомо, що економічне зростання підприємств значно залежить від їх інноваційної активності. Суб'єкти інноваційної діяльності повинні творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи надприбутки, зміцнюючи свої ринкові позиції [2].

Підприємства, що прагнуть реалізувати інноваційну діяльність потребують значних капіталовкладень, а особливо інвестиційного забезпечення. Але на сьогодні інвестиційний клімат в Україні оцінюється як високо ризиковий. Причиною такого стану є не лише відсутність коштів для вкладень, але й підвищений ризик будь-яких форм інвестування [3]. Розвиток інноваційної діяльності підприємств потребує супутньої підтримки, яку мають забезпечувати інноваційні структури різних типів. Одними із основних таких структур є технопарки, які забезпечують функціонування інноваційної моделі національної економіки. Однак, аналізуючи ситуацію в Україні, спостерігаємо, що діяльність технопарків знаходиться на низькому рівні.

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України у країну, яка експортує сировинні ресурси для промислового та інтелектуального виробництва.

Наукоємність промислового виробництва в Україні складає близько 0,3%, що на порядок менше світового рівня. За випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні сьогодні складає майже 58%, 4-й технологічний уклад – 38%, і лише 4% - 5-й технологічний уклад. У ситуації послаблення інвестиційної активності і відсутності результативної промислової політики, заходи з реструктуризації економіки не призвели до модернізації виробництва на основі передових технологій, що забезпечують конкурентоспроможність усіх компонентів продукції по всьому технологічному ланцюжку її випуску [4, с.164].

Фактичне фінансування науково-технічної діяльності з Державного бюджету протягом останніх 5 років не перевищує 0,4% ВВП при визначених статтею 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» – 1,7%. Питома вага програмно-цільового фінансування наукових досліджень не перевищує 10% загальних витрат на науку при законодавчо встановлених 30%. Крім того, на поточний момент діє більше двохсот законодавчих актів, що регулюють діяльність в інноваційній сфері, норми яких часто суперечать одна одній. Саме тому, результативність інноваційної діяльності в Україні не відповідає вимогам забезпечення стабільного інноваційного розвитку [5].

За даними Держкомстату України, наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,3%, що в 10-20 разів нижче за загальноприйнятий світовий рівень. Частка вітчизняної наукоємної продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить лише 0,1% проти 36% у США, 30 – в Японії, 17 – у Німеччині та 6% - у Китаї. Великою проблемою залишається незначна частка вітчизняної наукоємної продукції в

структурі ВВП. Тоді як провідні країни за показниками наукомісткості ВВП входять до першої десятки (Ізраїль – близько 3,5% ВВП, Швеція – 2,4%, Фінляндія, Німеччина – близько 2,3%, Великобританія – 2,2%), в Україні цей показник становить приблизно 1,2%. Українська економіка розвивається практично без наукових розробок, і це в той період, коли в розвинутих країнах до 90% приросту ВВП досягається за рахунок інноваційної діяльності. Таким чином, в Україні нині назріла потреба переглянути методологічні підходи до розвитку інноваційної діяльності, адаптації відомих, а за необхідності й розроблення нових принципів і механізмів інноваційного розвитку економіки відповідно до реальних умов [6].

В сучасних умовах господарювання інновації – це необхідний і об'єктивний чинник конкурентоспроможного розвитку кожного підприємства. Україна стала на інноваційний шлях розвитку економіки. На користь цього свідчить велика кількість заходів, прийнятих на державному рівні, зокрема, прийняття в новій редакції Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [7]; Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України [8], яка передбачає підвищення конкурентоспроможності економіки на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва [9].

Слід зазначити, що за останні роки урядом було прийнято багато постанов та рішень, державних програм, спрямованих на підвищення інноваційної результативності підприємств, але більшість з них не вдалося реалізувати в повному обсязі в реальній економіці. Через це виникають економічні суперечності між інтересами держави та підприємствами, орієнтованими на інноваційний шлях розвитку, розв'язання яких потребує ґрунтовних досліджень [10].

В цілому, в Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створення умов для розвитку відповідної інфраструктури. Проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується слабо. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів науковців визначають як кризовий. Так, останні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності підприємств у галузі промисловості, яка займає одне з головних місць у національній економіці [11].

Аналіз показників Міністерства економічного розвитку і торгівлі України показав, що кількість промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю з кожним роком зростає, так у 2015 році ця цифра становила 1758 підприємств (17,4% обстежених промислових підприємств), порівнюючи з 2014 роком цей показник становив 1679 підприємств (16,2% обстежених промислових підприємств). Обсяг реалізованої цими підприємствами інноваційної продукції становив 36157,7 млн. грн., 332 підприємства реалізовували свою інноваційну продукцію за межі України, 24,7% якої надходило до країн СНД, а майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції склав 14,5 млрд. грн., більш ніж половину якої (52,4%) 105 підприємств поставили на експорт. При цьому, більшість підприємств (85,7%) у звітному періоді реалізували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг склав 21,7 млрд. грн., 26,6% якої 260 підприємств реалізували за межі України.

Незважаючи на такі чималі числа, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств – 63,9% загального обсягу витрат (порівнюючи з 2014 р. – 52,9%). Кредити склали 21,0% (38,3%), фінансова підтримка держави – 2,2% (3,7%), кошти вітчизняних інвесторів – 1,3% (0,3%), іноземних інвесторів – 8,7% (0,4%).

На технологічні інновації підприємства витратили 11,5 млрд. грн. Близько 70% коштів було вкладено у придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 8,4% – на внутрішні і 2% – на зовнішні науково-дослідні розробки, ще 0,4% – на придбання інших зовнішніх знань.

Проаналізувавши все вище зазначене робимо висновок, що необхідно розробити заходи щодо стимулювання залучення коштів фінансових установ для активізації інноваційної діяльності промислових підприємств. Але це можливо лише при стабілізації фінансових показників підприємства, збільшення обсягу продажу інноваційної продукції та рентабельності.

Таким чином для розвитку інноваційної діяльності в Україні необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть [12]:

- здійснення ефективної державної інноваційної політики, погоджуючи темпи і пропорції розвитку науки, технологій і виробництва;
- вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій;
- забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки;
- розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів;
- забезпечення комерціалізації наукових результатів шляхом формування основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері;
- розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль в питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямків.

Реалізація напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Підсумовуючи викладений матеріал, можна зробити наступні висновки. Одним із основних факторів забезпечення стабільного економічного розвитку нашої країни є інноваційна діяльність підприємств. Тому важливим є вчасне виявлення проблем та розроблення дієвих інструментів їх інноваційного розвитку. Забезпечення інноваційної активності підприємств України повинно здійснюватися в комплексі національної інноваційної системи, створення високотехнологічних виробництв і промислового освоєння результатів науково-дослідних робіт.

Отже, для того щоб наша країна зробила прорив в області інновацій, потрібна належна підтримка державних органів влади, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення. Потрібно створити надійний фундамент для модернізації та інтеграції нашої держави до європейського та світового простору знань, а це можливо здійснити лише при злагодженій системі організаційно-економічних заходів.

Література:

1. 1 Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 6, Т. 3. – С. 247-251.
2. Костюк А.К. Інноваційний розвиток підприємств: економічні умови, проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / А.К. Костюк, К.О. Бояринова. – Режим доступу: http://probleconomu.kpi.ua/pdf/2015_7.pdf
3. 3 Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М.П.Денисенко [та ін.]; За ред.: М.П.Денисенка, Л.І.Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1049 с.
4. Порохня В.М. Дослідження інноваційної діяльності в Україні та напрямки їх розвитку / В.М. Порохня, О.В. Рубінчик // Держава та регіони. – 2014. - №4. – С. 163-166.
5. 5 Пюро О.М. Розвиток інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Пюро, О.Б. Раца. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2016/Economics/66705.doc.htm.

6. Мнацаканян Н.В. Перспективи розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України [Електронний ресурс] / Мнацаканян Н.В. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013may/4_mnasa.php.
7. Про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність»: закон України від 01.12.1998 №284-XIV// Відомості Верховної Ради України, 1999, №2-3. – С. 18-33.
8. Про концепцію науково – технологічного і інноваційного розвитку України: постанова Верховної Ради України від 13.07.1999 №916-XIV //Відомості Верховної Ради України, 1999,№37. – С.770-776.
9. Безус П.І. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства [Текст] / П.І. Безус, А.М. Безус // Науковий вісник. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць науково-педагогічних працівників. Вип. 1, 2014. - К.: ВПЦ АМУ, 2014. – с. 61-69.
10. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №8(74). – С.107-115.
11. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні [Текст] / А.М. Безус, К.В. Шафранова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Економічні науки. - 2016. - № 3 (99). - С. 7-17.
12. Шаманська О.І. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська, В.П. Олійник // Ефективна економіка. – 2013. - №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2560>.

Kolodiychuk A.V.

PhD, Associate Professor of the Department of management in tourism and hotel-restaurant business

*Uzhgorod Trade and Economic Institute of the
Kyiv National Trade and Economic University, Ukraine*

THE DEVELOPMENT OF IT-CLUSTERS AS THE MAIN COMPONENT OF A PERMANENT PROCESS OF INFORMATIZATION OF ECONOMICS OF UKRAINE

Колодійчук А.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

Ужгородський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

РОЗВИТОК ІТ-КЛАСТЕРІВ ЯК ГОЛОВНА СКЛАДОВА ПЕРМАНЕНТНОГО ПРОЦЕСУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

The powerful centers of innovation-heuristic development of the macroeconomic system based on information and communication technologies over time, can become it-clusters, which are still in our state perform the role of a unifying initiatives local ICT firms to defend their own interests (economic, social, resource, legal, cultural) and creating a favorable business environment in cities with a big potential for it development. In this study, we focused on the study of key aspects of modern it clusters in Ukraine.

Keywords: *clusters, information technology, startups, infrastructure, investment, innovative development, ICT-sector, project.*

Потужними центрами інноваційно-евристичного розвитку макроекономічної системи на основі інформаційно-комунікаційних технологій з часом спроможні стати ІТ-кластери, які поки що в нашій державі виконують роль об'єднавчих ініціатив локальних ІКТ-фірм для відстоювання власних інтересів (економічних, соціальних, ресурсних, юридичних, культурних) і створення сприятливого бізнес-середовища у містах зі значним потенціалом ІТ-розвитку. У даному дослідженні ми зосередилися на вивченні ключових аспектів функціонування сучасних ІТ-кластерів в Україні.

Ключові слова: *кластери, інформаційні технології, стартапи, інфраструктура, інвестиції, інноваційний розвиток, ІКТ-сектор, проект.*

На сьогодні в Україні нараховується мережа з восьми успішно функціонуючих ІТ-кластерів, розташованих у Києві, Львові, Харкові, Одесі, Черкасах, Луцьку, Дніпропетровську й Івано-Франківську. Крім того, ведуться роботи щодо створення такого роду кластерів у Миколаєві, Вінниці, Чернігові, Сумах, формування геймінгового кластеру в Рівному, перетворення Першої житомирської спільноти ІТ-професіоналів “GeekSpace” на кластерну ІТ-асоціацію, успішно діє також внутрішньоакадемічний ІТ-кластер Кіровоградської льотної академії НАУ. У той же час гальмом до кластеризації ІКТ-галузі в

Україні є передовсім ризики довіри учасників та часте невміння “працювати в команді”. Передусім значення таких кластерів зростає через можливість кооперації сучасного ІКТ-бізнесу, провідної спеціалізованої університетської освіти та науки, а також регіональних і місцевих органів виконавчої влади. Крім того, що не менш важливо для сфери цифрових технологій, це часто єдина можливість налагодження серйозних коопераційних зв'язків з провідними ІТ-компаніями світу.

Промоція та розвиток учасників є одним з наріжних каменів функціонування Львівського ІТ-кластера. Він об'єднує половину ІТ-шників міста, 45 компаній, з яких 55% – з іноземною реєстрацією. Найбільш подібна модель взаємодії працює у “IT Cluster Ivano-Frankivsk” [1], при активному сприянні фахівців зі Львівського ІТ-кластера. Подальший розвиток останнього спрямований на формування організаційного майданчика для активної комунікації між ІТ-фірмами. Якщо говорити про харківський ІТ-кластер, то внутрішній консолідації його складових учасників сприяють насамперед маркетингова, рекламна та PR-підтримка ініціатив і оргзаходів підприємств-учасників, а також можливість пільгової участі у кластерних ІТ-проектах. Не сильно зорієнтований на внутрішню комунікацію і Дніпропетровський ІТ-кластер, який націлений на надання державної і юридичної допомоги ІТ-бізнесу в своєму регіоні. У свою чергу, “Черкаси ІТ кластер” нині об'єднує 13 ІТ-компаній з Черкас, між якими регулярно відбуваються “битви стартапів”, що сприяє високій комунікації між учасниками. На відміну від попередніх, “Kyiv Hi-Tech Cluster” виконує роль сервісно-обслуговуючого центра, а не прагне до внутрішньої посиленої комунікації. Подібна ситуація має місце і у випадку Луцького ІТ-кластера.

Всі з перелічених ІТ-спільнот мають власні веб-сайти, різної якості і складності виконання. Львівський ІТ-кластер не тільки має якісну інформаційну підтримку своєї власної діяльності, але й здійснює систематичний інформаційний моніторинг галузі ІТ в своєму місті (в рамках його спеціального проекту “IT Research”). Слід також відзначити інформаційний промоушн Одеського ІТ-кластера, про який було 63 згадування в інших містах за перший рік його роботи, а також 430 публікацій в пресі і знято сумарно 200 ефірних годин на телебаченні за цей період. Особливістю київського Хай-тек кластеру з-поміж аналізованих структур є розроблення і постійне удосконалення ним онлайн-інфраструктури, а Харківського ІТ-кластера [4] – харківської ІТ-екосистеми. Решта кластерів проводять в основному конференції та інші популяризаційно-просвітницькі заходи, надають звіти для громадськості (як часто це робить зокрема Луцький ІТ-кластер).

Найбільш ефективно механізми соціальної підтримки працівників підприємств-учасників вибудовані в Львівському кластері ІТ. Мова йде про масштабне будівництво будинку для постійного проживання ІТ-працівників з даного кластера (ініціатива “IT House”). Аналогічну ініціативу проявив і Дніпропетровський ІТ-кластер, де зводиться ціле автономне поселення для бізнес-середовища ІТ міста в рамках проекту “IT деревня EVERLAND”. Поміж тим, у Львові діє також програма знижок “Lviv IT Club”, яка дає змогу тим, хто до неї долучився з кластеру отримувати знижки та бонуси у майже 200 закладах міста. До того ж представники підприємств кластеру можуть отримувати знижку в розмірі 1000 дол. США за учасника на навчання по спеціалізованій програмі “MS in Technology Management”. Така сама система знижок і пільг для учасників діє і в Київському кластері, яка носить назву “Hi-Tech карта”. Крім того, для учасників там діє можливість оренди місця та користування офісом. У луцькому ІТ-кластері “LITaC” [2] надається допомога у реалізації соціальних проектів в межах проекту “IT social pro”. У івано-франківському ІТ-кластері соціальна робота зводиться до організації спортивних заходів серед ІТ-спільнот міста, зокрема футбольних та тенісних турнірів (“Table Tennis Cup 2015”). У харківському ІТ-кластері надається допомога ІТ-шникам з візових питань (т.зв. проект “Visa Support”), а також активно реалізуються проекти дитячого садку для дітей ІТ-шників і Дому бізнес-класу для ІТ-працівників кластеру.

Зазвичай кластери концентрують свою діяльність виключно на працівниках та

потенційних працівниках ІТ-сектору. Проте іноді їх окремі проекти можуть стосуватися широких, не ІТ-шних громадських кіл. Це не стосується Київського та Дніпропетровського кластерів, де стратегія налагодження зв'язків з громадськістю по суті відсутня. З іншого боку, у Львівському ІТ-кластері проводять регулярно проектні Гастролі по містах Західної і Центральної України (Луцьк, Тернопіль, Рівне, Івано-Франківськ, Чернівці, Київ, Вінниця, Харків, Одеса), які збирають тисячі учасників. У Одеського ІТ-кластера є 22 партнери поза кластером, проте роботи з широкою громадськістю він поки що не проводить. Своєю тягою до сучасного арт-дизайну та стріт-творчості луцький “LITaC” добився того, що Луцьк став другим містом України на всесвітній карті “Google Street Art”. Окрім того, цей кластер зробив відкрити для громадськості базу ІТ-вакансій в себе. В той же час у “Cherkasy IT Cluster” [5] реалізується всеукраїнський проект “Technology Nation” з безоплатного навчання з дисципліни “Основи програмування”. У харківському кластері періодично запускають соціальну рекламу з популяризації професії ІТ-шника.

Високий рівень довіри між учасниками спостерігається у Львівському ІТ та Київському Хай-Тек кластерах, середній – у Одеському, Луцькому, Черкаському та Івано-Франківському ІТ-кластерах, низький – у Харківському та Дніпропетровському кластерних об'єднаннях.

Львівський ІТ-кластер об'єднує на сьогоднішній день більше 8000 ІТ-фахівців міста (тобто ½ від загальної їх кількості), Одеський ІТ-кластер – 2500 ІТ-спеціалістів відповідно, Київський Хай-Тек кластер діє як обслуговуючий центр, Луцький ІТ-кластер через свій арт-хакатон “Університет міста” вносить значний вклад у розвиток міського простору, а дніпропетровський кластер декларує своєю ціллю зростання кваліфікованих ІТ-спеціалістів та їх подальшу роботу на розвиток міста. Черкаський кластер, до складу якого входять більше десятка різних компаній по ІТ-спеціалізації, які об'єднують 1500 ІТ-працівників міста, зумів занести Черкаси у трійку міст-лідерів України за підсумками 2015 року. Львівський ІТ-кластер [3], тісно співпрацюючи з Львівською міською радою, одною з ключових цілей своєї діяльності має всебічну промоцію міста Львова. Одеський кластер співпрацює з місцевим Департаментом освіти і науки, “Cherkasy IT Cluster” у 2015 р. підписав Меморандум про співпрацю з міською владою. ІТ-кластер Івано-Франківська достатньо тісною взаємодіє з міською радою та зацікавленими інвесторами, що дозволяє йому представляти інтереси ІТ-сектору на обласному рівні. У свою чергу Харківський кластер встиг вже вибудувати партнерські відносини як з міською, так і обласною владою. Про Луцький кластер можна сказати наступне. У листопаді 2016 р. у Луцьку було проведено відкриту конференцію, що дала старт реалізації Плану дій “Нові можливості в ІТ-бізнесі для молоді Луцька”. Крім того, станом на сьогодні реалізується спільний проект кластеру “IT. WorkUP” з Волинською державною службою зайнятості. Решта кластерів з місцевою владою тісних взаємин ще не вибудували. Інституційний розвиток Львівського ІТ-кластеру відбувається завдяки залученню додаткового фінансування, в тому числі в рамках програм ЄС. Харківська ІТ-спільнота в основному спирається на спонсорське фінансове забезпечення своїх заходів й важливих подій. Дніпропетровський кластер зорієнтований на інвестиційну підтримку стартапів з кластеру. Грантово-конкурсну підтримку ІКТ-інноваціям надають українські інвестори в Івано-Франківському ІТ-кластері. Луцький ІТ-кластер також сподівається на активну участь вітчизняних та зарубіжних інвесторів у своїх проектах, якої поки що не намічається. На власні кошти і доходи з наданих послуг функціонує “Kyiv Hi-Tech Cluster”. У фінансуванні діяльності та проектів Черкаського ІТ-кластера беруть активну участь Інвестиційна платформа “Startup.Network” та спонсор й партнер “Ukrsibbank”. Подібну модель фінансування намагається налагодити і Одеський ІТ-кластер.

Отже, безумовним лідером на сьогодні залишається Львівський ІТ-кластер, який в свій час був саме пілотним проектом і залишається зразком для інших подібних інноваційно-кон'юнкційних структур. Другими по конкурентоспроможності і найближчими конкурентом до Львівського кластеру виступають “IT Cluster Одеса” та “IT Cluster Kharkiv”. Відмінною

рисою всіх аналізованих кластерів є висококваліфікований персонал, глибоко компетентний у своїй вузькопрофільній діяльності, достатня фінансова стабільність цих кластерних об'єднань, висока якість програмних продуктів та продуктивних програмних додатків, що ними продукуються.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Івано-Франківського ІТ кластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-cluster.if.ua>.
2. Офіційний веб-сайт Луцького ІТ кластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.litac.org>.
3. Офіційний веб-сайт Львівського ІТ кластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itcluster.lviv.ua>.
4. Офіційний веб-сайт Харківського ІТ кластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it-kharkiv.com>.
5. Офіційний веб-сайт Черкаського ІТ кластера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itcluster.ck.ua>.

Kuzin N.V.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Goncharov V.V.,

Senior Lecturer

Sumy National Agrarian University

Sveridova L.A.

Postgraduate

Kyiv National Bio-resources and Nature management University of Ukraine

CURRENT ISSUES OF LAND RESOURCES USE AND PRESERVATION IN UKRAINE

Кузін Н.В.

к.е.н., доцент

Гончаров В.В.

ст. викладач

Сумський національний аграрний університет

Сверидова Л. А.

аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України м. Київ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ І ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Some issues of land resources ecological state of Ukraine are considered, the existing system of soil protection is analyzed and the main vectors of solving the problems connected with rational land use and protection in Ukraine are proposed.

Ключові слова: земельні ресурси, охорона земель, деградація ґрунтового покриву, розораність території.

Розглянуті окремі питання екологічного стану земельних ресурсів України, проаналізовано існуючу систему охорони ґрунтів та запропоновані основні вектори вирішення проблем щодо раціонального використання і охорони земель України.

Keywords: land resources, land protection, soil degradation, plowed area.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набули питання в нашій країні щодо сучасного стану використання земельних ресурсів (в тому числі і земель сільськогосподарського призначення). Землекористування як на рівні держави, так і в регіонах має всі ознаки екологічно незбалансованого. Для стабілізації процесів щодо використання земельних ресурсів у сільськогосподарському виробництві в частині екологічного компонента необхідне глибоке вивчення сучасного стану з метою системного аналізу цієї ситуації та відпрацювання шляхів вирішення проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань раціонального використання та охорони земельних ресурсів зробили такі вітчизняні науковці: Д.І. Бабміндра, М.С. Багіра, І.К. Бистряков, С.Ю. Булигін, Д.С. Добряк, О.П. Канащ, Л.Я. Новаковський, М.Г. Ступень, А.М. Третьак, О.І. Фурдичко, М.А. Хвесик та інші. Незважаючи на накопичені наукові здобутки та значний практичний досвід, питання використання та охорони земель в Україні залишаються до кінця не вирішеною загальнодержавною проблемою.

Постановка завдання. Наше завдання – дослідження тенденцій використання земельних ресурсів України та можливих шляхів вирішення проблемних питань щодо використання земельних ресурсів та їх охорони.

Виклад основного матеріалу. Використання та охорона земель є одним із пріоритетних напрямів державної політики у сфері природокористування, екологічної безпеки і охорони навколишнього природного середовища та є невід’ємною умовою збалансованого еколого-економічного і соціального розвитку. Закріплені у Конституції України вимоги щодо охорони земель свідчать про виняткову важливість земельних ресурсів у всіх сферах народного господарства. Конституційні положення є правовою підставою для охорони землі як основного компонента навколишнього природного середовища [1]. Ці положення Основного Закону країни знайшли відображення у Земельному кодексі України, Законі України «Про охорону земель» та інших актах земельного законодавства.

Стан земельних ресурсів України викликає дедалі більше занепокоєння у зв’язку із прискореним зниженням родючості ґрунтів: зменшується вміст і погіршується якість гумусу; підсилюються процеси ерозії, вторинного засолення й осолонцювання; розростаються ареали техногенно забруднених і порушених земель. Ці та інші деструктивні процеси руйнують не тільки ґрунтовий покрив, а й усю ландшафтну сферу України [2].

Розораність сільськогосподарських угідь протягом 1990 – 2016 років зменшилась лише на 1% і становить 78%. Такого показника рівня розораності немає жодна країна світу з розвинутим сільським господарством. Так, в Білорусії цей показник становить – 59,6%, Румунії – 63,5%, Франції – 61,1%, Польщі – 67,4%, Іспанії – 45,4%, Австрії – 40,0%, Великобританії – 32,4% [3].

За період земельної реформи характер використання земельного фонду та формування агроландшафтів за своєю структурою є екологічно незбалансованим. Співвідношення, які склалися між сільськогосподарськими та лісовими угіддями з одного боку, і між ріллею та іншими видами сільськогосподарських угідь з другого, не можна вважати доцільним і науково обґрунтованим, особливо з екологічної точки зору.

Екологічний стан агроландшафту прийнято оцінювати за співвідношенням – рілля:природні кормові угіддя:ліси. Теоретично обґрунтованим для України є співвідношення 1:1,6:3,6 відповідно. Фактично ж на даний час співвідношення складає 1:0,2:0,3, що свідчить про розбалансування культурного ландшафту [4].

Сучасний стан використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам раціонального природокористування. Сільськогосподарська освоєність земель перевищує екологічно допустиму. Так, із загальної площі (60354,9 тис.га) 42726,4 тис. га або 70,8% займають землі сільськогосподарського призначення, в тому числі рілля – 32541,3 тис. га (53,9%); природні кормові угіддя – 7840,5 тис. га (12,9%); перелоги – 233,7 тис.га (0,4 %); багаторічні насадження – 892,4 тис. га (1,5%) [5].

За період з 1990 року, сільськогосподарська освоєність земельного фонду змінилась за рахунок зменшення площі сільськогосподарських угідь. Площа ріллі за цей період зменшилась на 1029,5 тис. га. Слід зазначити, що зменшення відбулось за рахунок консервації деградованих і малородючих ґрунтів, переведення малопродуктивної ріллі в сіножаті й пасовища (табл.1).

На сьогодні земельні ресурси України перебувають в складному екологічному стані. Надмірна розораність території України призводить до збільшення площі еродованих сільськогосподарських угідь, яких в Україні майже 15 млн.га.

Таблиця 1

Динаміка змін площі сільськогосподарських угідь за 1990 – 2016 рр.

Види основних земельних угідь	Площа земель на 01.11.1990 р.		Площа земель на 01.01.2016 р.		Зміни за період 1990 - 2016 рр. (+,- тис. га)
	усього, тис. га	% до загальної площі	усього, тис. га	% до загальної площі	
Землі сільськогосподарського призначення	43634,5	72,3	42726,4	70,8	-908,1
у т.ч. сільськогосподарські угіддя	42030,3	69,6	41507,9	68,8	-522,4
з них: рілля	33570,8	55,6	32541,3	53,9	-1029,5
багаторічні насадження	1058,0	1,8	892,4	1,5	-165,6
природні кормові угіддя	7396,5	12,3	7840,5	12,9	444,0
перелogi	5,0	0,01	233,7	0,4	233,2
інші сільськогосподарські землі	1604,2	2,7	1218,5	2,0	-385,7
Ліси та інші лісовкриті площі	10221,5	17,0	10633,1	17,6	411,6
Разом (територія)	60354,9	100,0	60354,9	100,0	0,0

Джерело: сформовано за даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [5].

Щороку їх площа збільшується на 80-90 тис. га, внаслідок чого поширюються процеси деградації ґрунтів. За даними Даржгеокадастру України загальна площа сільськогосподарських угідь в Україні, які зазнали згубного впливу водної та вітрової ерозії становить 30,7%, дефляційно-небезпечні ґрунти займають 19,1% від загальної площі [6].

Земельний фонд, в екологічному аспекті, має сталу тенденцію щодо погіршення і за іншими якісними показниками (засоленість, солонцюватість, перезволоженість та ін.). Так, 10,4 млн. га (26,3%) сільськогосподарських угідь складають кислі ґрунти, солонцюваті (середньо і сильно) та засолені ґрунти займають 4,7 млн. га (14,3%). Окрім того, 3,9 млн. га (10%) займають перезволожені й заболочені ґрунти; 5,4 млн. га (14%) – кам'яністі ґрунти [6].

Досить інтенсивно розвиваються процеси лінійного розмиву та яроутворення. Площа ярів становить 141,1 тис. гектарів, а їх кількість перевищує 500 тисяч. Окремі яружно-балкові системи мають інтенсивність ерозії, що перевищує середні показники у 10-20 разів [2].

Останнім часом посилюються процеси деградації ґрунтового покриву, які зумовлені техногенним забрудненням. Найбільшу небезпеку для навколишнього природного середовища становить забруднення ґрунтів радіонуклідами, важкими металами, збудниками хвороб.

Незадовільно здійснюється відновлення відпрацьованих промисловістю земель. При цьому якість рекультивациі низька, мало земель повертається у сільськогосподарське виробництво, а їхня родючість майже на половину нижча від першопочаткової.

Враховуючи вище викладене, важливим завданням у сфері оптимізації використання земельного фонду мають стати заходи щодо вилучення з інтенсивного обробітку деградованих та малопродуктивних сільськогосподарських угідь, ґрунти яких характеризуються негативними природними властивостями, низькою родючістю, а їх господарське використання є економічно неефективним. Значну частину сильно еродованих і деградованих земель, які підлягають поліпшенню, необхідно трансформувати у природні кормові угіддя, що створить сприятливі умови для виробництва продукції тваринництва. Це дасть можливість знизити рівень розораності території до екологічно оптимального,

сконцентрувати сільськогосподарське виробництво на кращих землях, що забезпечить отримання в середньому значно більшого обсягу продукції з одиниці площі та посиленню її конкурентоспроможності.

З метою охорони навколишнього природного середовища, подолання одного з основних дестабілізуючих факторів екологічної ситуації – ерозії ґрунтів, збереження продуктивності сільськогосподарських угідь, підвищення їх екологічної стійкості та родючості ґрунтів як в цілому в Україні, так і в регіонах визначені наступні пріоритетні завдання, що потребують невідкладного вирішення: захист земель від ерозії (організаційно-господарські, агротехнічні, лісомеліоративні, гідротехнічні заходи), рекультивация порушених земель, поліпшення сільськогосподарських земель, здійснення заходів щодо підвищення родючості ґрунтів, консервація малопродуктивних і деградованих земель шляхом залуження та заліснення [7].

Реалізація зазначених завдань сприятиме раціональному використанню природних ресурсів, зупиненню процесів деградації ґрунтового покриву, мінімізації ерозійних процесів, збагаченню довкілля природними елементами ландшафтів, забезпеченню техногенно-екологічної безпеки життєдіяльності людини.

Література:

1. Довідник із землеустрою / за ред. Л. Я. Новаковського. – 4-ге вид., перероб. і доп. – К.: Аграр. наука, 2015. – 429 с.
2. Булигін С. Ю. Формування екологічно сталих агроландшафтів. Підруч. для підготовки спеціалістів в аграр. вищ. навч. закладах III-IV рівнів акредитації. – К.: Урожай, 2005. – 300 с.
3. Сучасна земельна політика України / Юрченко А.Д., Греков Л.Д., Мірошніченко А.М., Кузьмін А.В. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.
4. Созінов О. О. Сучасні деградаційні процеси, еколого-агрономічний стан та оцінка придатності сільськогосподарських земель для створення екологічно чистих сировинних зон і господарств / М.В. Козлов, А.Г. Сердюк та ін. // К., 1998. – Вип. 2. – С. 54-65.
5. Зміни в структурі земельного фонду України 2015 рік // Землевпорядний вісник. - 2016. - № 5. - С. 21.
6. Земельні ресурси України та їх використання // Землевпорядний вісник. - 2011. - № 8. - С. 47 - 48.
7. Кузін Н. В. Актуальні питання дослідження стану земельних ресурсів Сумської області // Фізична географія та геоморфологія. – К.: ВГЛ «Обрій», 2012. – Вип. (66). – С. 360 – 364.

Levchenko O.M.,

Doctor of Economics, Professor

Haidura H.M.

PhD student

Central Ukrainian National Technical University, Kropivnitskiy, Ukraine

METHODS OF EVALUATION OF INNOVATION ACTIVE UNIVERSITIES' CONTRIBUTION IN THE DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE ECONOMY (INTERNATIONAL EXPERIENCE)

Левченко О.М.,

д. е. н., професор

Хайдура Г.М.

аспірант

Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, Україна

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАГОМОСТІ ВНЕСКУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ У РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ (МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД)

The objective of the study is to adapt the experience of universities in the EU, UK, USA, Asian region and international consulting institutions to develop theoretical and practical basis for the implementation of the process of determining the contribution of the higher education institutions (HEI) of Ukraine in shaping economic indicators of the development of the area of deployment, region, national economy in the conditions of the formation and development of the modern economy of knowledge. Accentuates that generalized calculations of direct, indirect and induced impacts of universities can be significantly enhanced by the study of economic effects of the implementation of the functions of centers of educational activities by the HEI, the role of the university as an employer, the profitable use

of capital costs and ongoing costs for students and visitors, the importance of positions of the university as a center of researches, the international gateway to the city and the region, the university as a neighbor, providing open access to the qualitative education, helps to value price of the students' volunteering work and the benefits that can be derived from the use of the university facilities.

Keywords: *knowledge economy, the contribution of universities to the national economy, the direct, indirect and induced contribution of universities to the knowledge economy*

Статтю присвячено узагальненню досвіду університетів ЄС, Великої Британії, США, країн азійського регіону та міжнародних консалтингових інституцій з проведення комплексних розрахунків сукупного внеску інноваційно-орієнтованих вищих навчальних закладів (ІО ВНЗ) у формування показників економічного розвитку району постійної дислокації, регіону, країни в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань. Робиться наголос на тій обставині, що узагальнені розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів університетів може бути суттєво розширено за рахунок дослідження економічних наслідків виконання ВНЗ функцій центрів освітньої діяльності, ролі університету в якості роботодавця, прибуткового використання капітальних витрат та поточних витрат студентів та візитерів, вагомості позицій ВНЗ як центру наукових досліджень, міжнародного шлюзу для міста і області, університету як сусіда, що забезпечує відкритий доступ до якісної освіти, сприяє оцінюванню вартості студентської волонтерської діяльності, а також вигід, що можуть бути отримані від використання університетських об'єктів.

Ключові слова: *економіка знань, внесок університетів у національну економіку, прямий, непрямий та індукований внесок університетів до економіки знань*

Одним з напрямів діяльності рейтингових агенцій, що переймаються складанням міжнародних порівнянь для сучасних університетів, як реальних центрів формування “креативного ядра” економіки знань, є визначення їх внеску у розвиток міст, регіонів, національної економіки. Періодичні дослідження з питань моделювання та ідентифікації внеску університетів у розвиток постіндустріальної економіки здійснюються національними та регіональними структурами Великій Британії [1], ВНЗ США [2], Австралії [3], азійських країн [7; 8]. Незаперечним ініціатором та потужним драйвером економічного розвитку всього ЄС є Ліга європейських дослідницьких університетів (LERU), яка також організовує публікацію періодичних звітів [5]. Підхід також був застосовано з метою вивчення економічного внеску групи дослідницьких та навчальних установ, сектору вищої освіти у НЕ на прикладі *Nederlandse Federatie Van Universitair Medische Centra* (NFU, організації, що представляє медичні дослідні центри в Нідерландах) [6], підготовки звіту про обсяги наукових досліджень *Russell Group universities* [7], кількісного оцінювання наслідків діяльності університетів України в умовах становлення сучасної економіки знань [8].

Вже близько 20 років, починаючи з 1997 р., здійснюється відпрацювання прикладних аспектів використання кількісної методології визначення впливу університетів на розвиток національної економіки (НЕ) Великої Британії. За цей час підготовлено п'ять підсумкових звітів про прямий, непрямий та індукований вплив освітньо-дослідницьких закладів на формування профілю НЕ країни-резидента ВНЗ. При цьому, прямий вплив передбачає надходження коштів на рахунки університетів у вигляді оплати за навчання, грантів на навчання та здійснення досліджень, ендавменту та інших форм передавання коштів з метою придбання обладнання, товарів, послуг; непрямий – включає доходи та витрати учасників ланцюгів постачання університетів (закладів охорони здоров'я, ринку нерухомості, громадського харчування, торгівлі); індукований – доходи та витрати працівників університетів та їхніх постачальників.

Завданням адаптація досвіду університетів Великої Британії, міжнародних консалтингових інституцій є формування теоретичного та практичного підґрунтя реалізації процесу визначення внеску ВНЗ України у формування економічних показників розвитку району дислокації, регіону, національної економіки в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань.

Деталізоване вивчення описаних у [1] розрахунків засвідчує суттєвість економічного впливу діяльності університетів на економіку Великої Британії. Так, їх сукупний дохід зріс з відмітки 34,8 млрд. фунтів у 2000 р. до 73,11 млрд. фунтів у 2012 р. При цьому, прямі доходи університетів мають тенденцію до більш швидкого зростання, у порівнянні з непрямыми. Їхній внесок у формування валового внутрішнього продукту – шляхом формування прямих

та непрямих доходів домашніх господарств – зріс за той же період часу з 13,3 до 39,91 млрд. фунтів і продовжує зростати. Значним залишається внесок ВНЗ у формування рівня зайнятості – незмінні 2,7% у масштабах НЕ, у абсолютному виразі – зростання чисельності працівників, в еквіваленті повної зайнятості (ЕПЗ), з 537,2 тис. осіб (2000 р.) до 757,3 (2012 р.) тис. осіб.

Так, для порівняння, у 2014 р., за розрахунками ViGGAR Economics, об'єднання 21 дослідницьких університетів Нідерландів, Іспанії, Великої Британії, Німеччини, Швейцарії, Фінляндії, Швеції, Італії, Франції в рамках LERU генерувало більше 71,2 млрд. євро валової доданої вартості та забезпечило пов'язаних осіб більше ніж 900 тис. робочих місць у ЕПЗ[5].

Стандартизований звіт про внесок університету в економіку району, регіону та країни в цілому складається за період навчального року, з 1 серпня попереднього календарного року до 31 липня поточного.

У звіті оцінюється масштаб профільної навчальної та дослідницької діяльності ВНЗ, наприклад, за стандартом університету Західного Лондона (УЗЛ) [9], пов'язані з нею ланцюги поставок, що змодельовані за методикою [10], принагідно оцінений обсяг залучення коштів студентів на проживання та харчування, а також доходи від туристичної діяльності, що можна безпосередньо віднести на рахунок університету, який підлягає оцінюванню.

Для максимального повного оцінювання внеску університету, звіт про його діяльність, що готується ректоратом та службою фінансового управління, повинен містити, щонайменше, шість складових.

По-перше, опис методики оцінювання економічного внеску ВНЗ на локальному, регіональному та національному рівнях. Методика, що використовується УЗЛ, базується на підході, згідно якого внесок здійснюється: (а) шляхом організації профільної освітньо-дослідницької діяльності на оплатній основі, (б) через залучення прожиткових витрат “додаткових” для географічних ареалів студентів, (в) через залученню витрат відвідувачів “додаткових” студентів. Кожен різновид витрат генерує прямий, непрямий або індукований ефект, що вимірюється розміром суми валової доданої вартості, рівня зайнятості, забезпечення податкових надходжень.

Валова додана вартість (ВДВ) – вимірник внеску інституції до валового внутрішнього продукту (ВВП) нації. Визначення ВДВ здійснюється у процесі розрахунку обсягу продажів за вирахуванням вартості покупних товарів і послуг; ВДВ є еквівалентом суми витрат на винагороду персоналу і формування прибутку, визначається як прибуток до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації (ЕВІТДА) [9; 11].

Рівень зайнятості, у відповідності до методики національних статистичних спостережень, вимірюється чисельністю працівників, що зайняті на робочому місці за адресою локалізації університету.

Збільшення прибутку та зростання рівня зайнятості втілюється у збільшенні податкових надходжень від отриманих доходів та корпоративних виплат, зростанні страхових внесків за рахунок найманих працівників та роботодавців, непрямих податків, що сплачуються найманими працівниками (муніципальні податки та ПДВ).

Прямий ефект генерується власне університетом, а також пов'язаними з його функціонуванням бізнесами, які постачають товари та послуги, що споживаються “додатковими” студентами та візитерами. Непрямий ефект полягає в інкапсуляції економічної діяльності, що здійснюється в ланцюгах поставок місцевих виробників, а також безпосередньому продажі місцевих товарів та послуг “додатковим” студентам та їх візитерам. На рівні НЕ для визначення ефектів використовується деталізована модель “витрати-випуск”, яка дозволяє формалізувати ланцюги постачань між індустріальними секторами [12]. Використання розробок [13] дозволяє зробити аналогічні розрахунки на локальних рівнях. Індукований ефект вимірюється буденними витратами осіб, що продукують прямий та непрямий ефекти [14].

По-друге, безпосереднє обчислення економічного внеску ВНЗ за прийнятою методикою. В основу розрахунків покладається встановлення чисельності та статусу студентів ВНЗ, а також пов'язаних з цим джерел формування доходів.

Для розрахунку прямого внеску УЗЛ до економіки району дислокації, регіону та національної економіки країни визначається згенерована університетом ВДВ. ВДВ УЗЛ складається з суми ЕВІТДА (gross surplus + interest + depreciation), а також витрат на оплату працівників. З метою визначення ланцюгів постачань УЗЛ аналізуються дані про географію закупівель.

По-третє, визначення кількості “додаткових” студентів, що залучаються університетом на трьох рівнях поширюваного впливу. Витрати на проживання студентів можуть бути віднесено до доходів, що генеруються УЗЛ лише в тому випадку, якщо вони здійснюються студентами, яких не могло би бути в районі, регіоні та країні, якби університету не існувало. З точки зору географії, студенти вважаються “додатковими”, якщо вони задовольняють наступним критеріям: “додатковий” студент протягом терміну навчання проживає у районі (регіоні, країні), але має поштову адресу іншого району, регіону, є іноземцем.

По-четверте, обчислення суми поточних витрат коштів, що пов'язані з проживанням та харчуванням “додаткових” студентів і витрачаються ними на рівні кожного географічного ареалу, а також пов'язаних потоків економічної діяльності, що породжуються зазначеними витратами.

Поточні витрати відносяться до витрат студентів з метою придбання товарів і послуг, які вони сплачують протягом навчання у ВНЗ. Поточні витрати не враховують оплату за навчання, адже їх вже враховано при визначенні масштабів профільної діяльності університету, проте включають до свого складу витрати на продукти харчування, оренду, транспорт і розваги. Для визначення рівня витрат слід проводити спеціальні опитування.

По-п'яте, розрахунок доходів від додаткових візитерів, що пов'язані з відвідинами “додаткових” студентів в кожному ареалі, а також пов'язаної з цим економічної діяльності на відповідних рівнях. Розрахунки проводиться окремо для візитерів “додаткових” студентів, що є жителями країни – місця дислокації університету, а також для візитерів – іноземців. При цьому вважається, що розрахунок повинен проводитись, виходячи з припущення, що кожен “додатковий” студент приймає одного візитера щороку. Визначення внеску візитерів здійснюється за стандартною процедурою встановлення прямого внеску у формування ВДВ, чисельності зайнятих “full-time” протягом року, надходження податків на рівні району дислокації, регіону, НЕ.

По-шосте, обчислення сукупного економічного внеску обраного ВНЗ з наступним визначенням масштабу мультиплікатора (по відношенню до первинних доходів від організації навчання) і його порівняння з іншими ВНЗ.

Підсумком процедури квантифікації внеску ВНЗ в економіку району, регіону та національної економіки є порівняння рівня мультиплікаторів його впливу з іншими освітньо-дослідницькими закладами.

Здійснення стандартизованих аналітичних процедур щодо визначення всебічного внеску сучасного університету як “креативного ядра” у формування постіндустріальної економіки знань на районному, регіональному, національному рівнях може бути суттєво поліпшено за рахунок розширення напрямів та оновлення методичних підходів до проведення досліджень на розширеній основі. Узагальнені вище розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів університетів може бути суттєво розширено за рахунок дослідження економічних наслідків виконання ВНЗ функцій центрів освітньої діяльності, ролі університету в якості роботодавця, прибуткового використання капітальних витрат та поточних витрат студентів та візитерів, вагомості позицій ВНЗ як центру наукових досліджень, міжнародного шлюзу для міста і області, університету як сусіда, що забезпечує відкритий доступ до якісної освіти, сприяє оцінюванню вартості студентської волонтерської

діяльності, а також вигід, що можуть бути отримані від використання університетських об'єктів [19].

Література:

1. The impact of universities on the UK economy (April 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2014/the-impact-of-universities-on-the-uk-economy.pdf>.
2. Economic and social contribution on the University of Connecticut (September 2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economicimpact.uconn.edu/content/uploads/2014/05/UConn-Final-EI-Report-09052014.pdf>.
3. The economic contribution of Australia's research universities – the UNSW example. Final report UNSW Australia (October 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smartinvestment.unsw.edu.au/sites/default/files/documents/Economic....pdf>.
4. Eun Kyung Lee. Higher education expansion and growth in Japan and South Korea (October 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://d-scholarship.pitt.edu/13735/1/LeeEK_etd2012.pdf.
5. Economic Contribution of the LERU Universities. A report to LERU (August 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://istockfile.prsmedia.fr/uploads/20150908112030_b36f77398a617461907d613499d749d5.pdf.
6. Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra (2014), Economic Impact of University Medical Centres in the Netherlands. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfu.nl/actueel/innovatievekracht-umcs-stimuleert-maatschappelijkeontwikkeling>.
7. Russell Group (2010), The economic impact of research conducted in Russell Group universities. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.russellgroup.ac.uk>.
8. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни [Текст]: звіт III національного форуму “Бізнес і університети” / укл. Янковська О., Зінченко А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/forum_publ_all_bezpolos_print.pdf.
9. The economic impact of the University of West London (May 2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uwl.ac.uk/sites/default/files/Departments/About-us/OE_UWL_report_WEB.pdf.
10. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро // пер. с англ. под. ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.: ил.
11. Malakhovsky Y.V., & Nabulsi H.N. (2015). Maximizing the value of entities of the region in the implementation of public-private partnerships. Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relation and World Economy, 5, 95-100.
12. Input-Output Supply and Use Tables, 2013 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ons.gov.uk/ons/publications/re-reference-tables.html?edition=tcm%3A77-315299>.
13. Flegg Anthony T. Estimating regional input coefficients and multipliers: The use of the FLQ is not a gamble [Текст] / Flegg Anthony T., Tohmo Timo // Economic working paper series, 1302. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.uwe.ac.uk/faculties/BBS/BUS/Research/Economics13/1302.pdf>.
14. Levchenko, O.M., & Haidoura H.M. (2015). Theory and practice of the financial regulation relevant to innovative development of high school. International Journal of Management (IJM), 6, 10. Retrieved from: <http://www.iaeme.com/IJMissues.asp?JType=IJM&VType=6&IType=10>.
15. The impact of the University of Birmingham (April 2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.birmingham.ac.uk/Documents/university/economic-impact-of-university-of-birmingham-full-report.pdf>.

Malakhovsky Y.V.,

PhD in Economics (Candidate of Economic Sciences), Associate Professor

Nabulsi H.N.

PhD student

Central Ukrainian National Technical University, Kropivnitskiy, Ukraine

FEATURES OF MODELS OF NATIONAL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Малаховський Ю.В.,

к. е. н., доцент

Набульсі Х.Н.

аспірант

Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, Україна

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

The aim of the publication is to study and generalize theoretical and methodological principles of the implementation of the public-private partnership (PPP) in the scale of the national economy and the development of the recommendations for the formation, practical use and further improvement of the mechanism of its regulation based on China, France, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Singapore, South Korea, Thailand, United Kingdom experience. The methodological approaches to defining the essence of the PPP and the content of the mechanism of its regulation are summarized; the classification of modern forms and methods of the regulation of the PPP is specified; the international experience to use it in the economy of Ukraine is systematized.

Key word: *public-private partnerships, regulatory mechanism, forms and methods of state regulation, the risks of PPP projects, mixed contract of life cycle of PPP projects*

Статтю присвячено проблемам дослідження та узагальнення теоретико-методичних засад здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) в масштабах національної економіки та розробці рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його регулювання з врахуванням досвіду Китаю, Франції, Індії, Індонезії, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї, Тайланду та Великої Британії. Узагальнюються методологічні підходи до визначення сутності ДПП, механізму його регулювання, уточнюється класифікація форм та методів регулювання ДПП, систематизується міжнародний досвід реалізації проектів ДПП в різних сферах діяльності з метою його застосування в економіці України.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, сфери застосування ДПП, ризики реалізації проектів ДПП та методи їх усунення, змішаний контракт життєвого циклу ДПП.*

Багатовекторні трансформації системи ринкових відносин, що реалізуються на засадах співпраці держави та бізнесу, загострюють важливість деталізованого вивчення міжнародного досвіду позиціонування ролі органів державного управління (ОДУ), а також приватного підприємництва у ході реалізації проектів ДПП. За таких умов особливої актуальності набуває запровадження послідовності апробованих в ряді зарубіжних країн механізмів державного регулювання прикладних механізмів, що забезпечують одночасну можливість для ОДУ продовжувати виступати у ролі головного суб'єкта регулювання, а для приватного бізнесу – активно та обґрунтовано втручатись у процеси реалізації партнерських проектів.

Найбільш ґрунтовно досліджено прикладні питання сучасних особливостей взаємодії держави та малого бізнесу в працях таких дослідників, як А. Акінтойє, Б. Флавбйорг, Д. Хельм, Г. Ходж, Т. Мерна, Є. Савас, Г. Тейсман, Р. Вікерманн та ін. [1-3]. Однак проведені дослідження недостатньо детально висвітлюють національні особливості моделей ДПП, що ускладнює можливості їх успішної адаптації у вітчизняних умовах, з максимально повним врахуванням українських реалій.

Метою нашого дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад здійснення ДПП в масштабах національної економіки та розробка рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його регулювання з врахуванням досвіду Китаю, Франції, Індії, Індонезії, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї, Тайланду та Великої Британії.

Китай. Наявність принципових відмінностей у значенні коефіцієнтів фінансової самокупності, послідовності та змістовній стороні технологічних процесів та інших операційно-проектних характеристиках обумовлюють суттєві відхилення у процесі формування моделей ДПП у різних сферах прикладання партнерських взаємин.

Швидке економічне зростання Китаю призвело до суттєвого збільшення попиту на розвиток об'єктів інфраструктури. При цьому, протягом першого етапу зростання – 1990-і роки – основними гравцями на полі ДПП були іноземні інвестори, а протягом другого – 2000-і роки – державні підприємства та холдинги. ДПП реалізовувалось, переважно, у сфері дорожнього будівництва, водопостачання, енергозабезпечення та переробки твердих відходів. Дещо пізніше, до сфери ДПП було залучено бізнес газопостачання, надання послуг залізничного транспорту та комунальних послуг. Незважаючи на поширення моделей ДПП на більшості напрямів інфраструктурного будівництва, у КНР до сьогодні відсутня досконала національна база регулювання таких питань партнерства, як оцінювання проектів,

організування закупівель, процеси прийняття рішень, публічна звітність партнерів, справедливий розподіл ризиків між ними, а також коригування тарифів [4].

Франція. Економічна криза 2007 зумовила необхідність формулювання нової ролі приватних фінансів у справі подолання її наслідків [5]. Провідними галузями ДПП в національному масштабі було проголошено інвестицій в залізничний, річковий та морський транспорт, університети та дослідницькі центри. Сприяння процесам підтримки економічної активності і зайнятості зі сторони приватного фінансування в різних його формах (включаючи концесію), за задумкою місцевих реформаторів, повинно було привести до прискорення інвестицій на користь суспільства і ефективно розподілити ризики між державним і приватним секторами. Матеріальною основою державної підтримки ДПП оголошено три головних елементи: бюджетні гарантії у сумі 10 млрд. євро; бюджетні видатки на формування довгострокових кредитів у сумі 8 млрд. євро, управління якими здійснюється через громадські ощадні банки (Caisse de Dépôts); нове законодавство 2009 р, покликане прискорити виконання програми ДПП в цілому, особливо за рахунок гарантування захисту інтересів приватного бізнесу у процесі партнерства.

Індія. Проекти ДПП визначаються урядом Індії в якості таких, що засновані на договорах підряду або концесії між ОДУ та компанією приватного сектора з метою інвестицій в будівництво та обслуговування інфраструктурних активів і / або надання послуг об'єктів інфраструктури. У цьому випадку проекти ДПП передбачають передавання або оренду державних активів. Кошти у загальному розмірі 135 млрд. рупій (станом на 2010 р.) вкладено в проекти, що стосуються надання послуг освіти, охорони здоров'я, розвитку міст, надання послуг муніципалітетів, використання споруд водопостачання та промислової санітарії. Інституційні механізми сприяння ДПП покликані максимізувати їх роль у розвитку національної економіки Індії [6].

Індонезія. Роль уряду цієї країни в наданні послуг інфраструктура вже тривалий час залишається достатньо значною [7]. Уряд продовжує відігравати центральну роль в розробці політики і здійснює дієвий контроль реалізації контрактів ДПП через систему державних органів, таких як Національне агентство з планування, ККРРІ, ПФ і Міністерство фінансів. Хоча приватний бізнес здійснює фінансування близько 69% інфраструктурні проекти в Індонезії, ОДУ залишаються ключовим гравцем у розвитку інфраструктури. Активну участь у фінансуванні проектів ДПП беруть місцеві ОДУ – уряди провінцій та муніципалітети. Спеціальними розділами укладання контрактів ДПП, якими опікуються органи нагляду, є деталі узгодження їх реалізації у сфері комерційного дорожнього будівництва, водопостачання. Одним з найбільш вразливих аспектів реалізації проектів ДПП в Індонезії залишається відсутність дієвих процедур оцінювання та моніторингу.

Японія. Використання приватного фінансування для надання державних послуг є одним з пріоритетів розвитку національної економіки Японії [8]. Сьогодні можна відзначити чотири провідних напрями реформування політики підходів до ДПП в Японії: по-перше, відхід від традиційних моделей “hakomono”, переорієнтація на моделі концесійної співпраці; по-друге, акцент переноситься на аналіз співвідношення “ціна-якість” за рахунок поліпшення експлуатаційних характеристики проектів ДПП, увага до яких була недостатньою; по-третє, заходи по забезпеченню всебічного зниження вартості угод в силу перегляду політики щодо обсягів державних закупівель, т. з. “політика” PFI без SPS” (Special Purpose Company); по-четверте, формування правильного розуміння моделі приватної фінансової ініціативи, яке має включити потенційні ризики, які можуть бути викликані опортуністичною поведінкою приватних компаній.

Малайзія. Особливістю малайзійської моделі є те, що вона починала і продовжує складатися з двох основних компонентів, а саме – приватизації та PFI. Першу з них було реалізовано в 1983 р. і останню – в 2006 році [9]. Терміни PFI і PPP (public-private partnership) в цій країні часто використовуються як взаємозамінні. PPP здійснюється на планомірній основі, в тому числі на основі стратегічних планів п'ятирічного розвитку. Проблеми

запровадження ДПП в Малайзії є традиційними для цього регіону світу: відсутність формальної і надійної схеми оцінювання проектів ДПП, в тому числі відсутність Компаратора державного сектора (КДС); відсутність стандартних форм договорів для ДПП; незначна участь банків приватного сектора та інших ринкових фінансових установи у фінансуванні проектів ДПП; відсутність достатньої кількості державних службовців та фахівців з нагляду за проектами ДПП, особливо в режимі “контракту життєвого циклу”. Та все ж, незважаючи на обґрунтовану критику, Малайзія набуває значної кількості вигід, що пов’язані з реалізацією контрактів ДПП.

Сінгапур. В цілому, Сінгапур має дуже сприятливі умови для реалізації проектів ДПП [10]. Проте, наявність бар’єрів (шести основних різновидів) – соціальних, політичних та легалізаційних ризиків; несприятливих економічних та комерційних кондицій; неефективних процедур громадського нагляду; нестача досконалих технік фінансового інжинірингу; проблеми зв’язків з публічним сектором; проблеми зв’язків з приватним сектором – затримує процес повноцінної реалізації взаємовигідних контрактів. Унікальною особливістю реалізації малайзійської моделі ДПП є її абсолютна ефективність для приватного бізнесу і недостатнє забезпечення дотримання інтересів публічного (державного) сектору. Це, частково, можна пояснити відсутністю центрального органу врегулювання партнерства. Внаслідок зазначених причин, уряд не в змозі застосувати адекватні заходи, щоб запобігти ризикам втечі капіталу, експертів і експертних знань до інших країн світу, таких як Китай, Індія і В’єтнам.

Південна Корея. В умовах старіння населення, коли обсяги витрат на підтримання належного рівня витрат на добробут незмінно зростає, спостерігається обмеження державних інвестицій в об’єкти інфраструктури [11]. Таким чином, уряд активно просуває приватні інвестиції в тих областях, де використання ресурсів приватних підприємства здатні ефективно та конкурентоспроможено доповнити бюджетні витрати. Тим часом, використанню проектів ДПП перешкоджають, по-перше, тимчасові труднощі адаптації національної системи бухгалтерського обліку до вимог Міжнародних стандартів звітності. По-друге, надшвидке зростання чисельності старіючого населення, у поєднанні з низьким рівнем народжуваності, має за наслідок скорочення чисельності населення працездатного віку. Це матиме за наслідок, у тому числі, скорочення обсягу державного фінансування, особливо спільних з приватним бізнесом, проектів.

Таїланд. Країна в останні десятиліття опинилась перед різними інфраструктурними проблемами в результаті зростаючого попиту на інфраструктуру, яка відповідає високій стадії економічного розвитку, напруженій міжнародній конкуренції, стрімкому зростанню міських районів і загрозам глобальної енергетичної кризи [12]. Не загострюючи уваги на питаннях еволюції історії запровадження ДПП в Таїланді, проблемах розвитку національної політики у цій сфері, інституційних рамках, процедурах закупівлі, різновидах контрактів, взаємозв’язках між політикою приватизації і ДПП, іноземного впливу, приділимо більше уваги недолікам існуючої системи ДПП.

За наявності чотирьох ключових секторів інфраструктури в Таїланді, де найбільш поширено практику укладання контрактів ДПП: транспорт, енергетика, телекомунікації та комунальні послуги, у країні відсутня центральна інституція, що здійснює нагляд за усіма контрактами. При цьому, передбачається схвалення досягнутих домовленостей канцелярією Генерального Прокурора. Нормативно-правова база країни характеризується як така, що є неповною і застарілою, спостерігається її відчутна інституційна та нормативна фрагментація, припустимим є неправомірне політичне втручання, існує загроза реалізації корумпованих схем ДПП, тривалий час не вдається реалізувати проекти в критичних інфраструктурних галузях – водопостачанні, енергопостачанні, телекомунікаціях.

Велика Британія. Універсально придатною для практичного використання в врахуванням специфіки вітчизняного законодавства є британська модель ДПП. Згідно останніх тенденцій розвитку досліджень у цій царині, перспективними визнаються такі

форми співпраці, за яких державний партнер на конкурсній основі укладає з приватним угоду на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкту протягом всього життєвого циклу послуги, здійснює оплату проекту рівними частинами лише після його введення в експлуатацію за умови підтримання приватним партнером об'єкту у відповідності до визначених функціональних вимог. Залучення інвестиційних коштів регламентується за аналогією до блендингу структурних та інвестиційних фондів з проектами ДПП, що розроблені Європейським центром експертизи.

Модернізація розвитку проектів ДПП в Україні, з врахуванням досвіду реформування їх системи у провідних країнах світу, повинна базуватись на наступних засадах: уточнення сутнісних характеристик проектів партнерства з урахуванням усіх особливостей функціонування національної економіки; раціоналізація національної моделі розвитку ДПП; оновлення переліку цілей реалізації політики ДПП; розширення переліку видів економічної діяльності, на які поширюється практика реалізації угод про співпрацю; розширення переліку різновидів юридичного оформлення угод; перегляд підходів до розширення переліку суб'єктів господарювання, що можуть виступати з ініціативою про укладання угод про партнерство; розширення та уточнення змісту окремих стадій реалізації ДПП; удосконалення чинного законодавства з питань регулювання ДПП; розширення повноважень сторін участі в угодах; удосконалення засобів та прийомів управління ризиками здійснення угод ДПП; розробка дієвого механізму гарантування повернення інвестованих коштів учасників угод про співпрацю ОДУ та приватного бізнесу; організація постійного моніторингу проектів.

Література:

1. Akintoye, A. and Beck, M. (eds.) (2009), Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships (Oxford: Wiley-Blackwell).
2. Flyvbjerg, B., Bruzelius, N. and Rothengatter, W. (2003), Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition (Cambridge: Cambridge University Press).
3. Hodge, G.A. and Greve, C. (eds.) (2005), The Challenge of Public Private Partnerships: Learning from International Experience (Cheltenham, UK: Edward Elgar).
4. Wang, S.Q. (2006), 'Lessons Learnt from the PPP Practices in China', Keynote Speech, Asian Infrastructure Congress, Hong Kong.
5. Bergère F. (2007), Guide opérationnel des PPP (Paris : Editions du Moniteur).
6. Government of India (2011), Public private partnerships in India [website] (Dept of Economic Affairs, Ministry of Finance, Government of India), <<http://www.pppinindia.com>>, accessed 17 November 2011.
7. Coordinating Ministry of Economic Affairs (2010), Public-Private Partnership: Investor's Guide (Indonesia).
8. Higuchi, T. (2006), 'Project Finance – Legal Issues of Project Finance in Japan', Japan Business Law Review, 1 (1): 51–5.
9. Khairuddin, A.R. (2007), 'PFI: Concept, Organizational and Contractual Structures', proceedings of a seminar on PFI: Concept, Implementation and Lessons Learned, organised by IIUM, Kuala Lumpur, 3 December.
10. Lee, K. and Rathbone, M. (2008), 'PPP Goes to Singapore', Project Finance International, 2 April 382.
11. KDI (Korea Development Institute) (2010), Public-Private Partnership in Infrastructure in Korea, <<http://pimac.kdi.re.kr/eng/download/brochure2.pdf>>.
12. Valentine, J. (2008), Public Private Partnerships in Infrastructure: Best-Practices from the International Experience and Applications for Thailand, Report of the Infrastructure Projects Office (Bangkok: NESDB).

Nazarenko O.M.

Postgraduate

Academy of Financial management of the Ministry of Finance of Ukraine, Ukraine

**THE CONCEPT OF UKRAINE'S ECONOMIC DEVELOPMENT BY M.
VOLOBUEV**

Назаренко О.М.

аспірант

Академія фінансового управління при Міністерстві фінансів України, Україна

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ М. ВОЛОБУЄВА

The article says about the economic situation of Ukraine in period of Imperial Russia and early USSR on the basis of M. Volobuev's article "To the problem of the Ukrainian economy". Given the analysis of situation of the economy, budget and territorial division of Ukraine, also provides suggestions for solution to the article problem.

Keywords: M. Volobuev, budget, territorial division

У статті проаналізовано економічне становище України за часів Царської Росії та СРСР на основі статті М. Волобуєва «До проблеми української економіки». Проаналізовано стан економіки, бюджету та територіальний поділ України, а також наведено пропозиції з вирішення поставлених у статті проблем.

Ключові слова: М. Волобуєв, бюджет, районування

Серед українських вчених-економістів особливе місце посідає Михайло Симонович Волобуєв (1903 – 1972 рр.). Значна кількість його праць присвячена питанням політичної економії та економічної географії, серед них такі як: «Короткий курс політичної економії», «Теория Оппенгеймера и ее критика», «Курс політичної економії. Лекції», «До проблеми української економіки», «О сущности понятия территориальное разделение труда» та інші.

Зокрема, у праці «До проблеми української економіки», яка була опублікована в журналі «Більшовик України», вчений в гострополемічній формі поставив питання щодо недостатнього врахування економічних потреб УСРР з боку керівництва СРСР. Проаналізувавши та оцінивши наявні дані з цього приводу, він, фактично, визнав колоніальний статус УСРР та обґрунтував необхідність докорінних змін дискримінаційної економічної політики Москви щодо України.

Варто зауважити, що з 1 червня 1919р., з прийняттям ВЦВК РСФРР декрету «Про воєнно-економічний союз з Україною», УСРР навіть офіційно позбулася прав на власний бюджет – наркомат фінансів перестав існувати в «незалежній» радянській Україні. Так як, згідно з цим документом, «керівництво п'ятьма галузями зосереджувалося в єдиних московських колегіях (військовий комісаріат, раднаргоспи, залізниці, фінанси, праця)»[4].

Ще до Жовтневої революції українська торгівля зростала, але не зміцнювала позицій України, тому що майже не було експорту готової продукції, а лише напівфабрикатів та сировини. Майже всі підприємства України з виготовлення готової продукції належали російському капіталу.

Зі статистичних даних на 1832 р.[1], наведених М. Волобуєвим, бачимо, що панівне становище в промисловості та торгівлі належало метрополії. Україна, головним чином, залишала за собою місце хліборобської країни, а також була постачальником сировини для російських мануфактур, деколи на шкоду власній промисловості.

М. Волобуєв довів, що Україна перебувала на правах колонії «Європейського типу» в складі царської Росії, що проявилось «у відхиленні розвитку продуктивних сил на користь економіки метрополії». Вважав за доцільне розглядати Україну як «історично оформлений народногосподарський організм», що має власні шляхи економічного розвитку.

Висуваючи проблему подолання колоніальної спадщини після перемоги пролетаріату, вчений теоретично довів, що «ми маємо в СРСР не економіку метрополії і колоній, а співробітництво різних національних економік». З такої теоретичної постановки, на його думку, ми маємо «підійти до аналізу господарства СРСР як до комплексу національних економік, а до кожної національної економіки, як до певної цілісності потенційної (колишні азійські колонії) або реальної (Україна, Росія)» [1].

Не менш важливою проблемою, яку порушував М. Волобуєв, була методологія та практика економічного районування. Він стверджував: «Ми вважаємо Україну за народногосподарське ціле» та критикував тих, хто виступав проти українізації та єдності України. Вчений зазначав, що, деякі економісти взагалі уникали вживати назву «Україна». Замість того, в схемі економічного районування СРСР були виділені Південно-гірничо-промисловий та Південно-Західний райони. Деякі вчені Україну називали просто – «Південь Європейської Росії» або ж «Південно-Російське господарство».

М. Волобуєв показав недосконалість зазначеної схеми економічного районування СРСР та запропонував організувати територію за економічним принципом, тобто, в район виділяти, хоча б, своєрідну, по можливості закінчену територію країни.

Також вчений привернув увагу громадськості до численних порушень радянської політики щодо національних республік при розміщенні промисловості.

Вважав, що для подолання колоніальної спадщини, Україна повинна прискорити темпи розвитку обробної промисловості, особливо, важкої. Виходячи з принципу рівності української економіки з російською, вчений вимагав «ліквідації того відхилення розвитку продуктивних сил України від об'єктивно найраціональнішого», бо таке відхилення «було наслідком певної колоніальної політики». Він показав, що протягом 1926 – 1931рр. найбільша увага приділялася промисловому розвитку Уралу та Сибіру, де прискореними темпами розвивалися електроенергетика, паливна, металургійна та машинобудівна галузі, розвиток яких в Україні свідомо гальмувався. Таким чином, як пише вчений Ю. Шаповал, Україну було включено в нову систему розподілу праці «шляхом відкриття в Росії таких виробництв, які потрібні Україні, та яких на Україні або нема, або вони в малій кількості. В наслідку буде бажаний ефект: Росія від України не залежить ні в чому, а Україну ставлять в залежність від Росії в багато де чому...»[5] Мануфактура ж, взагалі, на Україні не була широко розповсюджена.

Не зважаючи на політику уряду, Україна залишалася лідером у цукровій та металопрокатній промисловості. П'ятирічний план Цукротресту передбачав побудову 22 нових цукроварень, з них на Україні лише 9, що становило лише 41%, хоча частка виробленої продукції становила 82% від загальнодержавного виробництва [1]. Більше того, за цим же планом передбачено ліквідацію деяких цукроварень, хоча вони не є збитковими, як деякі в РСФРР.

План цукротресту передбачав пересування цукроварного виробництва до РСФРР, хоча була сумнівною економічна ефективність таких дій, так як станом на 1931 рік вартість перевезення одного пуду цукру складає: для УРСР – 231,3 коп., для Курського району – 231,6 коп., для східних районів – 257,8 коп. [1]

Така ж ситуація спіткала й металообробну промисловість. З 26 запланованих 5-ти річним планом заводів на Україну припадає лише три. В результаті чого з 1931 року частка українського виробництва повинна зменшуватись.

Хоча за статистичними даними, які наводить М. Волобуєв у своїй статті це – знову ж економічно не вигідно, так як капітальні витрати на заводах України та собівартість виробленої на них продукції нижчі ніж у РСФРР.

Особливу увагу М. Волобуєв приділяв бюджету. Вчений наголошує, що «...Бюджет набуває лише тоді характеру фінансового пляну ведення державного господарства на даний час, коли в ньому повністю відбивається вся різноманітна діяльність республіки. Коли ж він лише частину діяльності держави відбиває, – тут між бюджетом і урядницьким кошторисом усовуються межі і бюджет є ближче урядницький кошторис, чи точніш прибутково-витратний кошторис уряду, як балансове охоплення всієї сукупності проявів державного життя...»[1]

Як згадувала раніше, у 1919 році Україна взагалі втратила можливість мати власний бюджет. Врешті, союзне законодавство підходило до всіх республік з одною міркою, що теж не могло не викликати низку вад.

Аналізуючи дані Рейнольда, надані у статті «Еволюція государственного бюджета СССР», виявляється, що Україна за рік (з 1923 по 1924) передала на потреби інших союзних республік 35 млн. крб. З даних можна зробити висновок, що Україна весь цей час виступала донором. Фінансовий баланс України був гостро від'ємний, тобто значна частина продуктів України витрачалася поза її межами. «Темп цього від'ємного сальдо загалом був на одному рівні з темпом розвитку державного господарства. Лише в 1924 – 1925р. ми маємо найгостріше відхилення, коли близько 1/3 всіх прибутків України було витрачено поза її межами...»[1].

Радянське бюджетне законодавство, фактично зробило з бюджету України «кошторис», що і викликало природні вимоги – змінити це законодавство.

Основний недолік – бюджет однаковий для всіх союзних республік без врахування їхньої питомої ваги. Автор звернув увагу на те, що «дана ситуація знову призведе до непомірно високого % вилучення українського народньо-господарського зиску»[1].

Для вирішення розглянутих у статті економічних проблем вчений сформулював ряд практичних висновків та рекомендацій. Зокрема:

1. Переглянути районування Держплану та не розривати єдину українську національно-господарську територію за критерієм поділу праці в межах колишньої Росії.
2. Забезпечити за українськими економічними центрами права й можливості дійсного керівництва всім народним господарством без винятку.
3. Індивідуалізувати бюджетне законодавство для забезпечення контролю за розподілом народногосподарських прибутків поза межі України та встановити за остаточну інстанцію затвердження українського бюджету ВУЦВК та інше.

Крім того, М. Волобуєв зробив висновок, що українська економіка становить самодостатню єдність та спроможна «увійти до складу світової господарської системи безпосередньо, а не через російську економіку». Цей висновок не втратив актуальності й в сучасний період, коли вирішується проблема європейської інтеграції України.

Праця М. Волобуєва мала величезний суспільний резонанс але була сприйнята неоднозначно. Вона викликала жваву дискусію в українському суспільстві, але її спрямованість йшла в розріз з тогочасною політикою. Вчений за свої погляди був звинувачений у пропаганді економічного націоналізму та обґрунтуванні теорії про необхідність виходу України зі складу СРСР, а публічне викриття колоніальної політики Росії щодо України, стало причиною його арешту [5].

Хоча наукова спадщина М. Волобуєва невелика та є вагомою тим, що він плідно розробляв актуальні проблеми економіки України та теорії економічної географії, а сформульовані ним теоретичні положення не втратили актуальності й до тепер.

Література:

1. Волобуєв М.С. До проблеми української економіки. Більшовик України, X, - 1928, №2,3//[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vpered.wordpress.com/2013/02/04/volobuev-ukrainian-economy/>
2. Гончарук Т.Г. Праці українських істориків О. Оглобіна та М. Слабченка як підґрунтя економічної концепції М. Волобуєва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/histori/114/21574-praci->
3. Доценко Анатолій. Михайло Волобуєв (Волобуєв-Артемів) – теоретик економічної географії та патріот України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrtur.narod.ru/istoukrggeo/allpubl/postati/myhvolobuev.htm>
4. Єфименко Г. Про причини появи «Волобуєвщини» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/51432/07-Iefimenko.pdf?sequence=1>
5. Шаповал Юрій. «Я помилявся, взявши на себе провину...» (До 90-річчя М.С. Волобуєва-Артемова) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Shapoval_Yurii/Ya_pomylyvsia_vziavshy_na_sebe_provynu_Do_90-richchia_MSVolobuieva-Artem
6. Вікіпедія [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Михайло_Волобуєв
7. Волобуєв-Артемів М.С. О сущности понятия территориальное разделение труда// Сборник трудов Ростовского-на-Дону финансово-экономического, каф. эконом. географии, - Ростов-на-Дону, - 1958, Вип.1.
8. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень підручник Титаренко Н.О., Поручник А.М. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
9. Шаповал Юрій. Михайло Волобуєв: доля «націонал-ухильника»// Смолоскипи, - К., 1994, ч.2.

Romenska K.M.,
PhD in Economics, Associate Professor

Panchuk O.S.
Student

University of Customs and Finance, Ukraine

THE LOCAL BUDGETS IN THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

Роменська К.М.

к.е.н., доцент

Панчук О.С.

студентка

Університет митної справи та фінансів, Україна

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

This article examines the role of local budgets in the economic and social development of Ukraine, the necessity of solving a number of problems associated with the using of the administrative units and also expanding and strengthening the financial base of local governments.

Key words: local budget, local government, interbudgetary transfer.

У даній статті досліджується роль місцевих бюджетів в економічному і соціальному розвитку України, обґрунтовується необхідність розв'язання низки проблем, пов'язаних з використанням коштів адміністративно-територіальних одиниць, а також розширення та зміцнення фінансової бази органів місцевої влади.

Ключові слова: місцевий бюджет, місцеве самоврядування, міжбюджетний трансферт.

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є основними каналами бюджетної системи України, по яких проводиться перерозподіл валового внутрішнього продукту серед окремих територій та соціальних груп населення. Тому від того, наскільки раціонально побудована система саме місцевих бюджетів, залежить й ефективність функціонування усієї бюджетної системи.

На сьогодні в Україні значно посилюється роль місцевих бюджетів в економічному і соціальному розвитку територій, що зумовлює необхідність розв'язання низки проблем, пов'язаних з використанням коштів адміністративно-територіальних одиниць, а також розширення та зміцнення фінансової бази органів місцевої влади. Проблемними питаннями є наповнення дохідної частини місцевих бюджетів і, відповідно, належне фінансове забезпечення напрямків використання коштів бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі та стану місцевих бюджетів у економічному розвитку присвятили свої наукові праці такі вчені, як Батажок С.Г., Тарангул Л.Л., Попель Л.А., Сивульська Н.М. та інші.

Мета статті : дослідити дохідну і видаткову частини місцевих бюджетів України. Визначити проблеми фінансування місцевих бюджетів та запропонувати напрями посилення ролі місцевих бюджетів у економічному розвитку країни.

Вклад основного матеріалу. Місцеві бюджети – це бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджети місцевого самоврядування - бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад.

Важливою передумовою ефективного функціонування місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування є наявність достатнього обсягу надходжень для фінансування власних повноважень. Суттєвою складовою надходжень мають бути власні доходи, в тому числі місцеві податки і збори, що є складовими спеціального фонду бюджету, адже саме вони покликані забезпечувати самостійність бюджетів, що обслуговують місцеве самоврядування.

У табл. 1 представлено показники виконання місцевих бюджетів України за доходами за загальним та спеціальним фондами.

Таблиця 1

Надходження місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) за січень – вересень 2014–2016 рр., млн. грн. [3]

Доходи	Факт за січень-вересень 2014 року	Факт за січень-вересень 2015 року	Затверджено місцевими радами на 2016 рік	Факт за січень-вересень 2016 року	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
Усього, млн грн, у т.ч.:	74 123,8	85 966,1	135 226,8	120 744,1	89,3
– загальний фонд	58 948,2	72 295,1	121 602,5	105 038,8	86,4
– спеціальний фонд	15 175,6	13 671,0	13 624,3	15 705,3	115,3

За даними Державної казначейської служби України у 2016 р. до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів надійшло 120,7 млрд грн, що на 34,7 млрд грн або на 40,3 % більше, ніж у 2015 р.. Тобто річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 89,3 %. Такі достатньо високі показники виконання річного плану за 9 місяців дозволяють зробити прогноз його перевиконання за результатами року.

Певних змін зазнала також і структура доходів місцевих бюджетів, насамперед через збільшення частки таких податкових надходжень, як податок на доходи фізичних осіб, місцеві податки і збори та акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, що відповідно призвело до скорочення частки неподаткових надходжень до 13,5 % (рис. 1).

У зв'язку з цим особливого значення набуває вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, реформування місцевого оподаткування, проведення ефективного фінансового вирівнювання. Вирішити ці завдання можна шляхом [2]:

- 1) подальшого розширення переліку власних доходів місцевих бюджетів;
- 2) визначення найефективніших методів залучення фінансових ресурсів місцевими бюджетами, розвитку ринку муніципальних цінних паперів;
- 3) структурного реформування місцевої економіки з метою створення нових високоефективних виробничих потужностей, нових робочих місць, збільшення податкоспроможності регіону.
- 4) забезпечення місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування захисту прав інвесторів та надання гарантій щодо стабільності умов ведення бізнесу, пропагування можливостей та переваг створення такої форми господарської діяльності, як промисловий округ, що може сприяти активізації інвестиційної діяльності в регіоні;
- 5) боротьба з тіньовою економікою, що є одним із чинників підвищення фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Виходячи з того, що існує тісний взаємозв'язок між наповненістю бюджетів та забезпеченням суспільних потреб мешканців певної території, то місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування мають створити необхідні умови для формування як доходної так і видаткової бази місцевих бюджетів.

Видатки бюджету - кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом.

У табл. 2 представлено показники виконання місцевих бюджетів України за видатками за загальним та спеціальним фондами.

Обсяг видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) склав 221,6 млрд грн, що на 26,0 % перевищує показник попереднього року. Рівень виконання планових показників, затверджених

місцевими радами на 2016 р., становив 64,0 %, при цьому за видатками загального фонду - 68,8 %, спеціального фонду – 44,6 %. У розрізі економічної класифікації 78,1 % усіх видатків місцевих бюджетів припадало на захищені статті, що більше за відповідний показник 2015 р. [3].

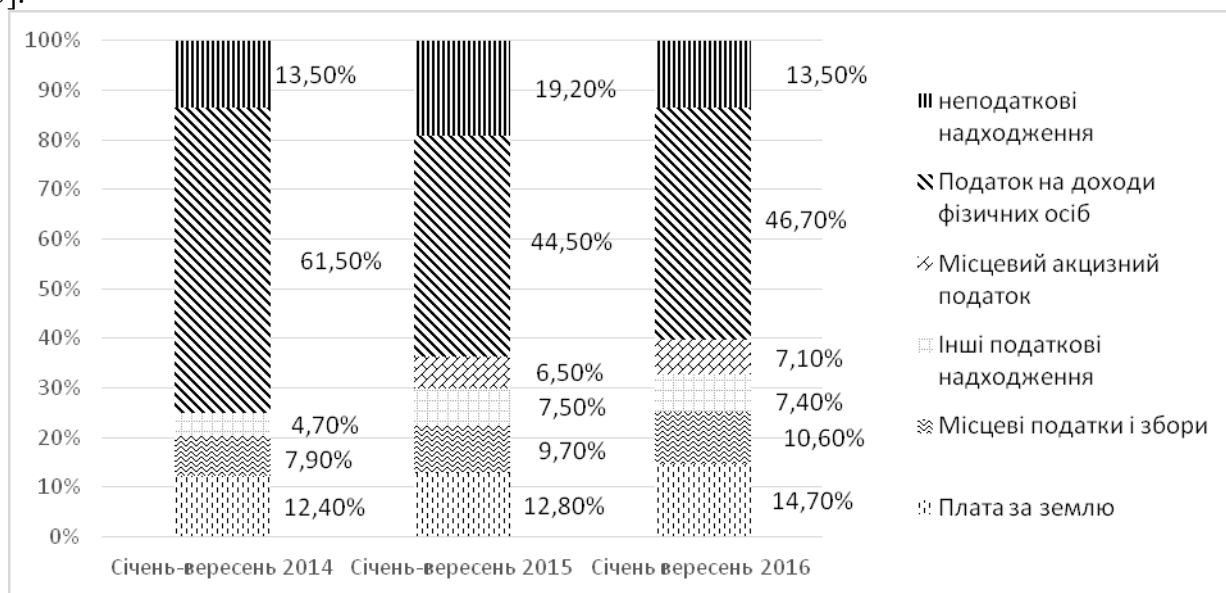


Рис. 1 Структура доходів місцевих бюджетів за січень – вересень 2014–2016 рр., %

Таблиця 2

Видатки місцевих бюджетів України (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за січень – вересень 2014–2016 рр., млн. грн.

Видатки	Факт за січень – вересень 2014 року	Факт за січень – вересень 2015 року	Затверджено місцевими радами на 2016 рік	Факт за січень – вересень 2016 року	Виконання плану, затвердженого місцевими радами, %
Усього, млн грн, у т. ч.:	157 305,4	175 771,8	346 452,2	221 566,4	64,0
– загальний фонд	138 324,6	150 149,4	277 054,0	190 587,1	68,8
– спеціальний фонд	18 980,8	25 622,4	69 398,2	30 979,3	44,6

Порівнюючи виконання доходної та видаткової частин місцевих бюджетів України можна констатувати наявність розбіжності між показниками. Видаткова частина перевищує дохідну майже в два рази, що спричиняє дефіцит бюджету, необхідність залучення коштів для збалансування, що стає причиною зростання державного та місцевого боргів. Крім того, показники виконання плану за доходами вищі, ніж за видатками, що може бути індикатором наявності управлінських проблем в процесі використання коштів місцевих бюджетів України.

Висновки. За сучасних умов, місцеві бюджети є фінансовим джерелом здійснення програм та заходів місцевими виконавчою влади та органами місцевого самоврядування, економічним чинником підвищення ефективності виробництва та раціонального використання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Для забезпечення виконання всіх принципів бюджетної системи щодо виконання місцевих бюджетів України за доходами та видатками необхідна наявність достатньої доходної бази та побудова взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами й між місцевими бюджетами з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку окремих регіонів. Тому головними завданнями функціонування системи місцевих бюджетів України залишається відповідне фінансове забезпечення і раціональне використання їх коштів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Батажок С. Г. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / С. Г. Батажок // Формування ринкових відносин в Україні. - 2016. - № 2. - С. 86-91. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2016_2_23
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень - вересень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iii_2016_monitoring_ukr_0.pdf
4. Сивульська Н. М. Видатки місцевих бюджетів: аналіз основних тенденцій фінансування та шляхи вдосконалення / Н. М. Сивульська // Ринок цінних паперів України - 2015. - № 3-4. - С. 23-32. - Режим доступу: https://vk.com/doc47476025_443732168?hash=12c5607d340db2d1b9&dl=a91967035cf0803248

Shlafman N.L.

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

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

FORMATION OF THE CONCEPT MODEL'S OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP FOR DEVELOPMENT IN UKRAINE THE INNER MARKET'S OF THE GOODS WITH THE HIGH ADDED COST

Шлафман Н.Л.

д.е.н., с.н.с.

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

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУ МОДЕЛІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ З ВИСОКОЮ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ

The article considers the problems of ensuring the development in Ukraine of the domestic market for high-tech goods based on creating conditions for the emergence of technological entrepreneurship. To solve this problem, the concept of the model of technological entrepreneurship is proposed.

Key words: *technological entrepreneurship, domestic market, high-tech goods, concept, model*

У статті розглянуто проблеми забезпечення розвитку в Україні внутрішнього ринку високотехнологічних товарів на основі створення умов для виникнення технологічного підприємництва. Для вирішення цієї проблеми запропоновано концепт моделі технологічного підприємництва.

Ключові слова: *технологічне підприємництво, внутрішній ринок, високотехнологічні товари, концепт, модель*

Важливим принципом сталого розвитку кожної країни є баланс та інтеграція між економічними, екологічними і соціальними потребами її громадян, а також здатність ресурсів і екосистеми задовольняти нинішні та майбутні потреби.

Нерозвинутість внутрішнього ринку України, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, послаблення державного управління національною економікою, зокрема її промисловим комплексом, погіршують стратегічні перспективи сталого розвитку країни. Такий стан справ викликаний глибокими структурними диспропорціями - значна частка виробництва є матеріало-, енерго- та трудомісткою.

У структурі національної економіки залишилися переважно галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку. Багато підприємств інших галузей не витримали конкуренції навіть на внутрішньому ринку. Споживчий ринок України все більше наповнюють товари іноземного виробництва. На сьогодні на межі виживання опинилися високотехнологічні галузі, втрачено значну частину науково-технічного потенціалу.

Ці негативні структурні зрушення тривалий час супроводжувалися втратою робочих місць, економічним занепадом багатьох населених пунктів, де припинили свою діяльність містоутворюючі підприємства, що призвело до масової трудової міграції економічно

активного населення до інших країн.

За нинішньої структури економіки її подальший швидкий розвиток – а тільки так можна скоротити відставання від розвинутих країн – багато у чому обмежений кон'юнктурними перспективами сировинного, матеріало- та капіталомісткого експорту, недостатнім розвитком обробної промисловості, внаслідок чого задоволення найважливіших споживчих та інвестиційних потреб покладається на імпорт. Залишається неприпустимо високою енергоємність виробництва та побутової сфери.

Вищі технологічні уклади – п'ятий (інформаційно-комунікаційні технології, аерокосмічна техніка, наукоємні виробництва, нові джерела енергії) та шостий (біотехнології, гена інженерія, дослідження у сфері штучного інтелекту) - становлять в структурі ВВП України менше 4 %, причому шостий уклад - менше 0,1 %. Більш ніж половина виробленої продукції (57,9%) припадає на третій технологічний уклад [1].

Це свідчить як про наявність у реальному секторі національної економіки значних диспропорцій між постіндустріальним укладом, який формується, і традиційним господарським укладом (індустріальним), так і про істотний дефіцит інвестиційних ресурсів, необхідних для усунення диспропорцій між старою (традиційною) і новою економікою. Усе це відбувається в період, коли найрозвиненіші країни світу на 85-90 % забезпечують приріст ВВП внаслідок виробництва та експорту високотехнологічної наукоємної продукції, створюють нову економіку, ефективність якої визначають уже не матеріальні (товари, сировина, робоча сила, устаткування), а інтелектуальні чинники (знання, інформація, високі технології).

Поки що нерозв'язаними залишаються численні проблеми інституційного характеру, що, на нашу думку, суттєво стримує подальший розвиток підприємництва в промисловому комплексі та призводить до тінізації економіки: неефективною є судова система; не завершено адміністративну реформу; нестабільним залишається податкове законодавство - для нього є характерним високий податковий тиск та неефективність системи адміністрування податків; не розв'язано питання оптимізації суспільного розподілу між споживанням та нагромадженням з використанням податкових засобів, що призводить до пригнічення інвестиційної та інноваційної активності; високим залишається ступінь зарегульованості підприємницької діяльності, мають місце прояви нерівноправної конкуренції на окремих ринках, тощо; недостатньо ефективною є приватизація та її вплив на поживлення інвестиційних процесів в країні. Захист прав власників, інвесторів та кредиторів перебуває на низькому рівні. Потребує удосконалення механізм банкрутства в частині відчуження державного майна. В країні не утвердилися міжнародні стандарти корпоративного управління та корпоративних відносин. Вищевикладене обумовлює важливість та невідкладність розв'язання питань сприяння розвитку підприємництва як найбільш динамічної сили економіки, за допомогою якої можна повернути соціально-економічні процеси в Україні у бік позитивних зрушень.

В умовах зростаючої обмеженості і подорожчання трудових і природних ресурсів, збільшення соціальних та екологічних витрат ключовим фактором економічного зростання і соціального розвитку цивілізацій стає науково-технологічний прогрес. ЮНІДО провела статистичний аналіз і представила переконливі докази тісного зв'язку рівня індустріалізації та добробуту суспільства. Індустріалізація дає країні ресурси, які покращують умови життя людини. Збільшення доданої ринкової вартості на душу населення на 1% в рік знижує число живуть за межею бідності приблизно на 2%, а рівень смертності в збройних конфліктах зменшує на 4,5% [2].

Генеральний директор ЮНІДО Лі Юн ще у 2013 р. наголосив: «Тільки путем інклюзивного и устойчивого промышленного развития страны, как промышленно развитые, так и развивающиеся, смогут достичь социально справедливого и экологически безопасного устойчивого экономического роста, создающего рабочие места, возможности для получения дохода и материальных благ, а также позволяющего достичь общих целей развития

в сфері здравоохоранення, образования и защиты прав человека.» [2].

Виробничий сектор, як і раніше, залишається центром інновацій та технологічних змін. Вони радикально змінили ділове середовище за рахунок нових способів комунікації і більш ефективних способів управління виробництвом і розподілом. Поширення глобальних ланцюжків створення доданої вартості і пов'язаних з ними товарних потоків призвело до зміни вартості відповідних досліджень і розробок, виробництва і маркетингу, фактично відносно високі рівні доданої вартості сконцентровані в передвиробничих і поствиробничих сегментах.

Рівень розвитку внутрішнього виробництва товарів з високою доданою вартістю залежить від спроможності держави своєчасно створювати необхідні умови і вдосконалювати стимули, спрямовані на використання підприємницького інвестиційного потенціалу для розробки і впровадження новітніх технологій в усіх галузях економіки. У межах цієї задачі для всіх суб'єктів підприємницької діяльності необхідно створити рівні умови, а також запровадити систему партнерських відносин між різними формами бізнесу, яка забезпечить ефективне співробітництво і прибутковість. З цією метою необхідно вжити заходів до подальшого вдосконалення наявного інституціонального середовища і формування інституційних структур, що сприятимуть модернізації внутрішнього виробництва, в тому числі:

- забезпечення ефективної кооперації і співробітництва між підприємствами, постачальниками обладнання та комплектувальних виробів, спеціалізованих організацій з надання промислових і сервісних послуг, науково-дослідних і освітніх організацій;
- розвиток системи державних замовлень, зокрема на науково-технологічні розробки і підготовку кадрів, поліпшення їх фінансування та підвищення вимог до якості виконання;
- впровадження механізму державно-приватного партнерства, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного технологічного підприємництва.

У цих умовах найважливішим завданням є розвиток технологічного підприємництва, тобто нового бізнесу, в основу стійкої конкурентної переваги якого покладена інноваційна ідея. Від інших форм підприємництва технологічне підприємництво відрізняється тим, що створення ним нових продуктів або послуг безпосередньо пов'язано з використанням новітніх наукових знань і технологій, правами на які володіє компанія-розробник [3], а також потребує великих інвестиційних ресурсів.

Таким чином, в економічних і політичних умовах необхідності реформування і модернізаційних перетворень народногосподарського комплексу, формування концепту моделі технологічного підприємництва для розвитку внутрішнього ринку товарів з високою доданою вартістю стає актуальним дослідницьким завданням. Під концептом моделі технологічного підприємництва нами розуміється інноваційна система уявлень, яка визначає єдиний, загальний задум ефективного використання інвестиційного потенціалу технологічного підприємництва для розвитку внутрішнього ринку товарів з високою доданою вартістю. Метою концепту є розвиток внутрішнього ринку товарів з високою доданою вартістю на базі ефективного використання інвестиційного потенціалу технологічного підприємництва. Елементами концепту, на наш погляд, мають бути: передумови ефективного використання інвестиційного потенціалу технологічного підприємництва та складові моделі технологічного підприємництва (науково-методична; організаційна; економічна; нормативно-правова).

Таким чином, в економічних і політичних умовах необхідності реформування і модернізаційних перетворень народногосподарського комплексу України для виходу на траєкторію сталого розвитку і формування з цією метою концепту розвитку в Україні внутрішнього ринку інноваційних товарів на основі використання потенціалу технологічного підприємництва є актуальним дослідницьким завданням і потребує низки подальших розробок.

Література:

1. Василенко В. Технологические уклады в контексте стремления экономических систем к идеальности [Электронный ресурс] / В. Василенко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 68. – Режим доступа до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13vvoski.pdf>.
2. Отчет о промышленном развитии – 2013: Устойчивый рост занятости: роль обрабатывающей промышленности и структурных изменений. – Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, 2013 г.
3. Tony Bailetti. Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects: <http://timreview.ca/article/520>

2. WORLD ECONOMY

Maykova E. V.

Candidate of science, Senior lecturer

Kyiv State Maritime Academy named after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy, Ukraine

DYNAMICS AND CURRENT STATE OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

Майкова Э. В.

к. э. н., доцент

*Киевская государственная академия водного транспорта
имени гетмана Петра Конашевича – Сагайдачного, Украина*

ДИНАМИКА И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

In this article analyzes the current state of the labour market. The peculiarities of formation and development of migration processes on different stages of the development of society in the past and at the present stage.

Keywords: *migration flows, legal and illegal migration, brain drain.*

В статье проведен анализ современного состояния рынка труда. Рассмотрены особенности формирования и развития миграционных процессов на разных этапах развития общества в прошлом и на современном этапе.

Ключевые слова: *миграционные потоки, легальная и нелегальная миграция, «утечка мозгов» («brain drain»).*

Постановка проблемы. Международная миграция рабочей силы имеет многовековую историю. Перемещение населения имело место практически на всех этапах истории. Наёмная военная служба в средние века в Европе, великие географические открытия, создание колониальных империй существенно стимулировало перемещение людей между регионами. На современном этапе международная миграция характеризуется массовостью, формированием определённых стабильных центров привлекательности, ростом количества нелегальных мигрантов, увеличением количества интеллигенции и творческой молодёжи среди перемещённого населения. Миграция населения и, в первую очередь, экономически активной его части, является объективной закономерностью развития производительных сил человечества. С одной стороны она способствует улучшению глобальной демографической ситуации, обеспечивая приток человеческих ресурсов в регионы мира, где в них есть необходимость. С другой стороны перераспределение трудовых ресурсов вызывает разнообразное экономические и политические проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности развития международных отношений в современном мире требуют постоянного внимания. Миграционные процессы были и остаются неотъемлемой чертой современного общества, привлекают внимание многих ученых [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. Поскольку отношения между странами постоянно изменяются, меняется и специфика миграционных потоков. Различия в уровне развития, политической направленности и религиозных взглядов приводит к постоянным изменениям в отношениях между странами, и соответственно периодически изменяются объёмы и направления миграционных потоков. Таким образом тема миграций остается злободневной и требует постоянного внимания и углубленного исследования.

Целью статьи является определение роли миграций в развитии общества, а так же анализ современного состояния рынка труда.

Изложение основного материала. Миграционные потоки формировались на протяжении многих веков. Древние цивилизации формировались и развивали экономическую мощь преимущественно за счёт насильственно перемещённых масс людей, в первую очередь, рабов из стран, захваченных во время войн. То есть наиболее характерной чертой миграции того времени был её принудительный, подневольный характер. В средние

века в Европе популярной формой миграции становится наёмная военная служба. Монархии Франции, Швеции, Польши, Италии и некоторые другие в течение длительного времени привлекали на платную военную службу офицеров и солдат из немецких княжеств и Швейцарии.

Период с конца XV- начала XVI веков до второй половины XIX принято называть «первоначальной миграцией». Великие географические открытия стимулировали массовые перемещения людей в новые, ранее неизвестные европейцам регионы мира. Характерной чертой этого этапа можно считать чётко определённую направленность основных миграционных потоков. Первый из них проходил из старого в новый свет. Перемещался избыток рабочей силы, образовавшийся из-за бурного развития капитализма в странах Европы. Вторым потоком был вызван развитием предыдущего. Быстрое освоение Америк требовало большого количества рабочей силы для работы на производстве, рудниках и плантациях. За два века в Америку из Африки было перемещено до 30 млн. рабов.

Следующий этап международной миграции начался в шестидесятые годы XIX века и продолжался до Второй мировой войны. Он характеризовался снижением количества эмигрантов из Англии, Испании, Нидерландов, Португалии и увеличением из таких стран, как Австро-Венгрия, Россия, Германия, Италия и других. В конце XIX века происходила массовая эмиграция финнов, поляков, прибалтов, украинцев в США и Канаду. Европейцы начали осваивать Австралию, Новую Зеландию, Южную Африку и Аргентину.

В начале XX века сформировался обратный поток мигрантов из колоний в метрополию. Это направление сохраняется до сих пор. Вызвано оно было появлением массового производства товаров потоковым способом, что требовало привлечения мало квалифицированной рабочей силы.

Революция 1917 года в России, Гражданская война привели к массовой эмиграции солдат и офицеров Белой Армии, интеллигенции, дворян и промышленников в европейские страны, Турцию, США, Китай.

Вторая мировая война характеризовалась массовым насильственным привлечением рабочих из оккупированных территорий России, Украины, Беларуси, Польши и других стран Европы для работы на предприятиях Германии. Аналогичные миграции наблюдались на Дальнем Востоке во время японской оккупации. В Советском Союзе проводилось депортация российских немцев, кавказских народов, татар во внутренние районы СССР.

Современный этап международной миграции начался после завершения Второй Мировой войны. Характерными особенностями этого этапа можно считать: массовость и возникновение конкретных стабильных центров привлекательности. На этом этапе наблюдается рост количества нелегальных мигрантов и рост количества мигрантов среди научной интеллигенции и творческой молодежи («утечка мозгов»).

По данным Международной организации миграций сейчас в разных странах легально работает более 35 млн. человек.

Сегодня можно выделить несколько центров притяжения рабочей силы:

- Западная Европа.

Общее количество занятых иностранных рабочих ежегодно колеблется в пределах 4-7,5 млн. человек. Сегодняшняя ситуация на севере Африки и в Сирии увеличила количество иностранцев в странах Западной Европы в разы.

- США.

Иностранцы составляют более 7% от общей численности работоспособного населения США (около 26 млн. человек). Наибольшее количество прибывает из Мексики, Китая, Филиппин, Вьетнама, Индии и бывших республик СССР.

- Нефтедобывающие страны Ближнего Востока.

Ежегодно в этот регион прибывает около 4 млн. человек. В основном из Индии, Пакистана, Бангладеш, Филиппин и других стран Юго-Восточной Азии. Так удельный вес

иммигрантов в общей численности занятых составляет в Саудовской Аравии 48%, Бахрейне-46%, в Катаре- 95%.

- Латинская Америка.

Несмотря на определенные экономические трудности региона, сохраняется привлекательность для иностранных рабочих у Аргентины и Венесуэлы. Общая численность прибывающий в регион колеблется от 7 до 8,5 млн. человек.

- Австралия.

С каждым годом интерес к этому региону растет. Сегодня на территории Австралии можно встретить эмигрантов из более чем 100 стран мира, что составляет одну четверть населения Австралии.

- Азиатско-Тихоокеанский регион.

Ряд стран региона, таких как Южная Корея, Япония, Бруней, Сянган, Малайзия, Сингапур, Тайвань достигли достаточно высокого уровня развития и с каждым годом становятся все более привлекательными для выходцев из Китая, Таиланда, Лаоса, Вьетнама, Индии и Филиппин.

- Южная Африка.

Южно- Африканская республика является одной из наиболее стабильно развивающихся стран континента и является центром притяжения рабочей силы из Мозамбика, Ботсваны, Зимбабве и некоторых других стран Африки.

По некоторым данным центром притяжения мигрантом можно считать и Россию. Особой привлекательностью Россия пользуется для выходцев из Китая, численность которых уже превысила несколько миллионов человек.

Нелегальные мигранты составляют с каждым годом все более значительную часть новоприбывших. Это явление одна из самых серьезных современных проблем. Большинство цивилизованных стран с каждым годом все более внимательно относятся к этой проблеме. Если понятие «миграция» означает перемещение людей из одной страны или региона в другой, то нелегальная миграция — это те же действия, только предпринятые с нарушением миграционного законодательства государства.

Большинство развитых стран мира вынуждены бороться с нелегальной миграцией. Однако определить реальный масштаб нелегальных процессов непросто, поэтому сообщить точное количество нелегалов не может никто. По разным оценкам, нелегалы составляют 10–15% от числа мигрантов в мире, на долю США приходится около 22%. Согласно данным Института Миграционной Политики, в Европе численность нелегальных мигрантов только из африканских стран достигает 8 млн. человек. Как правило, причины нелегальной миграции кроются в глубинных механизмах общества.

Стимулы к нелегальному въезду и занятости для мигрантов, с одной стороны, и использованию нелегальной рабочей силы работодателями, с другой, сохраняются на протяжении длительного времени. При этом в странах с относительно либеральной иммиграционной политикой, в которых существуют легальные возможности для трудовой миграции, нелегальная миграция становится альтернативой для тех мигрантов, которые не могут работать легально. В странах с жесткой иммиграционной политикой, в которых возможности легального въезда или пребывания значительно ограничены, использование каналов нелегальной миграции для большинства потенциальных мигрантов становится практически единственным способом переезда.

В настоящее время нелегальная иммиграция оказывает значительное влияние на социально-экономические и политические процессы во многих странах современного мира. Она остается одной из наиболее острых проблем, которая волнует жителей большинства развитых стран. Расширение масштабов нелегальной составляющей миграционных процессов вносит серьезный дисбаланс в обеспечение национальной безопасности государства.

Утечка умов является реальностью для многих стран мира. Сегодня это явление уже не сводится к перемещению талантов из бедных стран в более богатые. Талантливые люди сегодня перемещаются между странами одинакового уровня развития в зависимости от востребованности профиля знаний.

Современный этап можно условно разделить на две части, существенно отличающиеся между собой: 1945-1973 гг.; 1974 – до настоящего времени. Особенно различия касаются европейских миграционных процессов.

Стремительно увеличилось количество прибывших в развитые страны из бывших колоний. Так, к 1970 г. во Францию эмигрировало около 600 тыс. алжирцев, 140 тыс. марокканцев, 90 тыс. тунисцев и сотни тысяч из других стран Африки.

Возникновение суверенных государств после распада колониальной системы вызвало обратные потоки мигрантов из метрополий в бывшие колонии. Основными причинами миграции этого периода считаются экономические связанные с поиском более обеспеченной жизни.

К началу 70-х годов в общем количестве иммигрантов растет количество выходцев из Африки, Азии и Латинской Америки и снижается доля европейцев. В характере миграции отмечаются определенные изменения. Сокращается миграция рабочей силы в Западную Европу и увеличивается в страны Северной и Южной Америки, Австралии.

Быстро растет количество иммигрантов в нефтедобывающих странах Ближнего Востока. Усиливаются массовые потоки беженцев вследствие политических, религиозных обстоятельств (1956 г. беженцы из Венгрии, 1968 г. – из Чехословакии, 90-е годы беженцы из Югославии, Албании, Эфиопии и Эритреи, в начале XXI в.- Афганистана, Ирака и ряда других стран).

После распада социалистической системы произошли политические изменения на карте Европы. С появлением новых независимых стран в 90е годы усилились миграционные потоки в Западную Европу, США, Израиль, Аргентину, Австралию, Канаду.

В современном мире реализуется политика воссоединения семей, так в структуре прибывших в США за последние 10 лет на долю родственников иммигрантов приходится более 70 процентов.

Характерным признаком новой миграции является тот факт, что некоторые страны выступают одновременно и донорами и реципиентами иностранной рабочей силы.

Сегодня многие жители стран Восточной Европы стараются найти работу в странах Западной Европы, а их место с удовольствием занимают выходцы из Китая, Вьетнама, Афганистана и др.

После 2005 года активизировались народно- освободительные движения в странах Северной Африки, в связи с чем дестабилизировалась ситуация во многих странах. Это привело к увеличению потоков беженцев из региона, в первую очередь в страны Западной Европы. Военные действия в Сирии между правительственными войсками и повстанцами, участие в этом конфликте третьих стран, привело к жертвам и разрушениям и увеличило в разы потоки мигрантов из Сирии в страны Западной Европы. Миграционные потоки из Северной Африки достигли такой интенсивности, что связанные с ними перемены можно характеризовать как самую настоящую проблему. Каждая страна устанавливает собственные критерии приема мигрантов. страны с давним колониальным опытом выдвигают более мягкие условия для мигрантов из своих бывших колоний т более жесткие для других. Несмотря на попытки унификации миграционной политики, государствам Южной Европы и Германии приходится в одиночку противостоять массовому притоку мигрантов.

Сложная политическая ситуация в Украине, военные действия на востоке страны, аннексия Крыма и связанное с этим ухудшение экономической ситуации привели к усилению миграционных потоков из Украины в страны Западной Европы и Северной Америки.

Как социально-экономическое явление миграция имеет свои как положительные, так и отрицательные последствия. Это утверждение справедливо как для импортеров, так и для экспортеров рабочей силы.

Миграция населения, в первую очередь экономически активна в ее части является объективной закономерностью развития производительных сил человечества. Она способствует улучшению глобальной демографической ситуации, обеспечивая приток избыточных (в отдельных странах мира) человеческих ресурсов в те регионы мира, где в них есть необходимость. Можно сказать, что это возможность свободного выбора свободного человека, реализация неотъемлемого права на свободу выбора места жительства.

LITERATURE:

1. Aleshkovsky IA The age of globalization // 2014.- № 2 (14).
2. Denisenko M.B. Substitution migration. // International migration and the modern world. - 2001. - № 5.
3. Inozemtsev VL Immigration: a new problem of the new century (historical and sociological essay) // Sociological research- 20036 - № 4.- P. 64-72.
4. Kotov VI "Brain drain" through the prism of migration processes // Personnel management. - 2001.- № 10.- P.25-26.
5. Nadon A. Illegal migration: international and national legal issues // Right Ukraine- 2004- №6. - S.13-17.
6. Puzakova EP World Economy - R-n-D. : Phoenix, 2001.- P.356-383.
7. Ryazantsev, SV World labor market and international migration / S.V. Ryazantsev, M.F. Tkachenko. - Moscow: Economics, 2010. - 304 c.
8. Sukhov, AN Migration in Europe and its consequences / A.N. Sukhov, S.A. Trykanov. - Moscow: Flint, MPSI, 2011. - 216 c.
9. Tsapenko I. "Renaissance" of economic migration in the West // Issues of Economics. – 2002 - № 11 - P.108-121.

Sardak H.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

State Organization of Higher Professional Education «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky»

FEATURES OF THE SCIENTIFIC APPROACHES TO THE PERSONNEL MANAGEMENT

Сардак Е.В.

д.э.н., профессор

Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

ОСОБЕННОСТИ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

In the article the scientific approaches to the personnel management are specified. The scientific interpretations of the concept "personnel management" in the framework of functional and organizational approaches are systematized. The authors suggest their own concept of considering the notion of "personnel management".

Keywords: *personnel, management, concept, interpretation, approach.*

В статье уточнены научные подходы к управлению персоналом. Систематизированы трактовки понятия «управление персоналом» в рамках функционального и организационного подходов. Предложена авторская концепция рассмотрения термина «управление персоналом».

Ключевые слова: *персонал, управление, понятие, трактовка, подход.*

Проведенная учеными титаническая работа по обработке первоисточников и переводной литературы для анализа подходов к управлению персоналом, существовавших в различные периоды времени, позволяет им утверждать о существовании множества типов определений этой категории: институциональных, процессуальных, мотивационных, деятельностных, телеологических, группоориентированных, коммуникационных [1, с.20-221].

Так, Пугачев В.А. выделяет: мотивационные определения термина „управление

персоналом”, в которых делается акцент на изменении мотивации работников путем управления персоналом; дескриптивные (описательные) определения, в которых акцентируется внимание на основных функциях в рамках управления персоналом; телеологические (с точки зрения цели, задачи) дефиниции, в которых на первый план выходят цели и задачи предприятия; дескриптивно-телеологические определения, в которых делаются попытки объединить характеристику целей управления персоналом с перечислением его функций [2, с.24-25].

С другой стороны, ученые различают три направления управления персоналом как науки [3, с.44]:

- управление персоналом с теоретической ориентацией (необходимость представления, объяснения причин, факторов, специфики, содержания определенных аспектов работы с людьми);

- управление персоналом как технология с ориентацией на прагматичную научную цель (центром внимания становится разработка рекомендаций для практических преобразований при игнорировании глубоких теоретических исследований);

- управление персоналом как прикладная наука (теория служит основой для разработки рекомендаций по организации и преобразованиям).

Турчинов А.И. отмечает, что научно-теоретическая база управления персоналом носит одновременно синкретичный (смешанный) и интегративный характер. Синкретичный характер обусловлен тем, что содержание этой деятельности, ее объект (персонал, человек) и предмет (необходимые способности человека, социальная среда, отношения) не могут полноценно оцениваться и всесторонне объясняться с точки зрения одной науки. Это определяет наличие многовариантного парадигмального статуса науки управления персоналом. Интегративный характер продиктован целостной природой самой управленческой деятельности человека как субъекта, так и объекта [4, с.25].

Можно выделить два базовых подхода к трактовке термина „управление персоналом” [1, с.220; 66, с.10-11]:

- функциональный (акцентирует внимание на содержательной части; управление персоналом рассматривается как совокупность функций: определение общей стратегии; планирование потребности организации в персонале с учетом действующего состава персонала; привлечение, отбор и оценка персонала; повышение квалификации персонала и его переподготовка; система продвижения по службе (управление карьерой); высвобождение персонала; построение и организация работ; политика заработной платы и социальных услуг; управление затратами на персонал);

- организационный (управление персоналом охватывает всех работников и все структурные подразделения предприятия, которые несут ответственность за работу с персоналом; авторы оперируют целью и методами, с помощью которых можно этой цели достичь).

Р. Марр и Г. Шмидт рассматривают также и образовательный аспект управления персоналом как важной составляющей науки об экономике предприятия [5, с.55].

Анализ наиболее распространенных определений категории „управление персоналом” позволяет их систематизировать в соответствии с указанными подходами.

Так, в рамках функционального подхода управление персоналом рассматривается как:

- специфическая функция управленческой деятельности, объектом которой являются люди [6, с.34; 7, с.39];

- процесс планирования, организации, руководства, мотивации и контроля деятельности работников, обеспечивающий достижение поставленных целей [8, с.271];

- целенаправленная деятельность руководящего состава, предусматривающая формирование системы управления персоналом, планирование кадровой работы, проведение маркетинга персонала, определение кадрового потенциала и потребности в персонале [9,

с.79];

- ряд действий, направленных на ежедневное управление человеческими ресурсами [10, с.22];

- совокупность всех управленческих функций и видов деятельности, связанных с организацией влияния на людей [11, с.10].

С точки зрения организационного подхода под управлением персоналом понимают:

- систему взаимосвязанных мероприятий по созданию условий для нормального функционирования, развития и использования потенциала рабочей силы в организации [1, с.219; 12, с.27];

- целенаправленную деятельность руководящего состава по разработке концепции и стратегии, методов и принципов управления персоналом [13, с. 52];

- систему механизмов и технологий кадровой деятельности для достижения определенных результатов [14, с.137];

- деятельность организации относительно эффективного использования людей для достижения целей [15, с.10];

- процесс управления на основе использования различных приемов и методов [16, с.304];

- науку, позволяющую эффективно использовать имеющиеся человеческие ресурсы и формировать желаемое производственное поведение [17, с.13];

- систему мероприятий по эффективному использованию трудового потенциала [18, с.21].

Понимание управления персоналом усложняется также междисциплинарным характером данного понятия. Так, в рамках экономики предприятия управление персоналом представляет собой управление трудовой деятельностью персонала; в рамках юриспруденции – управление социальными отношениями; в рамках психологии – управление человеческими отношениями; в рамках менеджмента – деятельность по управлению людьми для достижения целей предприятия; в рамках маркетинга – деятельность по формированию и эффективному использованию HR-потенциала с целью удовлетворения потребностей предприятия и работников.

Проведенное исследование позволяет заключить, что в современных условиях управление персоналом целесообразно трактовать как деятельность по целенаправленному влиянию на работников предприятия с помощью HR-инструментов, в процессе которой осуществляются планирование потребности в персонале, его формирование, использование, развитие и мотивация, соответствующие стратегии, корпоративной культуре предприятия, а также мотивационным характеристикам персонала с целью достижения текущих и перспективных целей предприятия и работников.

Литература:

1. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник / Ю. Г. Одегов. – М. : Акад. проект, 2005. – 1088 с. – («Gaudemus»).
2. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации : учебник / В. П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 279 с. – (Серия «Управление персоналом»).
3. Управление персоналом : учебник / И. Б. Дуракова [и др.] ; под общ. ред. И. Б. Дураковой. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 570 с. – (Высшее образование).
4. Управление персоналом : учебник / под общ. ред. А. И. Турчинова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Рос. акад. гос. службы, 2008. – 608 с. – (Учебники Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации).
5. Управление персоналом в условия социальной рыночной экономики / под науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 480 с.
6. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – 6-е изд., перераб. и доп. – Н. Новгород : НИМБ, 2007. – 1100 с.
7. Федосеев В. Н. Управление персоналом организации : учеб. пособие / В. Н. Федосеев, С. Н. Капустин. – М. : Экзамен, 2004. – 368 с. – (Серия «Магистр делового администрирования»).
8. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента : учебник / Г. В. Щекин. – 5-е изд., стер. – Киев : Межрегион. акад. упр. персоналом, 2004. – 280 с.

9. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с. – (Серия «Высшее образование»).
10. Мордовин С. К. Управление персоналом: современная российская практика / С. К. Мордовин. – СПб. : Питер, 2003. – 288 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
11. Михайлова Л. И. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. И. Михайлова. – К. : Центр учб. л-ри, 2007. – 248 с.
12. Журавлев П. В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально-развитых стран : учеб. пособие / П. В. Журавлев, Ю. Г. Одегов, Н. А. Волгин. – М. : Экзамен, 2002. – 448 с.
13. Федцов В. Г. Менеджмент: комплексный подход : учеб. пособие для высш. учеб. заведений / В. Г. Федцов, А. В. Федцова. – М. : Приор-издат, 2005. – 240 с.
14. Валовой Д. В. Экономика труда / Д. В. Валовой, Т. Д. Валовая, М. Д. Валовая. – М. : Интел – Синтез, 2001. – 432 с.
15. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Д. Виноградський, А. М. Виноградська, О. М. Шканова. – 2-ге вид. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 502 с.
16. Шипунов В. Г. Основы управленческой деятельности: управление персоналом, управленческая психология, управление на предприятии : учеб. для сред. спец. учеб. заведений / В. Г. Шипунов, Е. Н. Кишкель. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высш. шк., 2000. – 304 с.
17. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учеб. пособие / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – 2-е изд., испр. и доп. – Харьков : ИНЖЭК, 2005. – 304 с.
18. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.

Suleimenova U.S.

Master of Economic Sciences, Senior lecturer
L.N. Gumilyev Eurasian National University, Kazakhstan

PARTICIPATION OF KAZAKHSTAN IN THE PROJECT OF FORMING THE ECONOMIC BELT OF THE NEW SILK WAY

Сулейменова У.Ш.

Магистр экономических наук, старший преподаватель
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Казахстан

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНА В ПРОЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

The article describes the main objectives of the concept of "one belt and one way" and features the development of transport infrastructure of Kazakhstan in the new geostrategic conditions of formation of the economic belt of the New Silk Way, and the prospects of export and transit potential of Kazakhstan in terms of expanding transport infrastructure.

Keywords: *New Silk Way, "one belt is one way"*

В статье рассмотрены основные задачи концепции «один пояс - один путь» и особенности развития транспортной инфраструктуры Казахстана в новых геостратегических условиях формирования экономического пояса Нового Шелкового Пути, а также перспективы экспортного и транзитного потенциала Казахстана в условиях расширения транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: *Новый Шелковый Путь, «один пояс - один путь»*

Новый шёлковый путь (НШП) - концепция новой паневразийской (а в перспективе - межконтинентальной) транспортной системы, продвигаемой Китаем в сотрудничестве с Казахстаном и многими другими странами. Идея Нового шёлкового пути основывается на историческом примере древнего Великого шёлкового пути, действовавшего со II в. до н. э. и бывшего одним из важнейших торговых маршрутов в древности и в средние века [1].

По данным историков, Великий Шелковый путь имел несколько маршрутов, но наиболее известным было «северное направление». Оно начиналось в древней столице Китая – Чанъане, шло через Ланьчжоу в Дуньхуан, где дорога разделялась на два направления. Северный путь начинался от заставы Юймэньгуань и шел у северного подножия Тянь-Шаня через Хотан, Турфан, перевал Сан-Таш, город Суяб (современное село Шабзи в Кыргызстане) Кулан (ст. Луговая), Уч-Булак, Тараз, Исфиджаб (Шымкент, Казахстан), Шаш (Ташкент, Узбекистан), Замин, Самарканд, Бухару, Амулю (Чарджоу, Туркменистан), Мерв

(Мары, Туркменистан), Герат. Далее путь проходил через Гекатомпил (столицу Парфии), Экбатану и Гиераполь, с выходом на берег Средиземного моря.

В те времена по караванным тропам распространялись не только товары, но и технологии. Наиболее значимыми были способы изготовления шелка, цветного стекла, бумаги, пороха и пушек.

Но, несмотря на все более мощное развитие торговли Китая с другими странами, Великий Шелковый путь прекратил свое существование в конце XVI века нашей эры. Этот период в Центральной Азии был ознаменован войнами и распадом империи монголов и Золотой Орды. О возрождении исторического маршрута всерьез заговорили только в конце XX века, когда появились технологии и транспорт, позволяющие совершать большие трансконтинентальные перевозки в сложных погодных условиях, сохраняя их рентабельность [2].

В начале 1990-х годов активно обсуждался проект создания комбинированной Трансевразийской магистрали, которая частично повторяла маршрут Великого Шелкового пути, проходя через территорию КНР, Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана, Туркменистана, Ирана, Турции и Грузии. В результате 3 мая 1993 года на конференции министров торговли и транспорта в Брюсселе подписана декларация о создании маршрута TRACECA - Transport Corridor Europe – Caucasus – Asia [3].

Параллельно с развитием транзитных коридоров в регионе Центральной Азии, Китай начинает формировать современную транспортную сеть, связывающую крупные порты на востоке страны с переходами на западной границе. Первая Транскитайская автомагистраль от порта Ляньюньгань на побережье Желтого моря до КПП «Хоргос» на казахстанско-китайской границе открылась 8 августа 2004 года. Дорога протяженностью 4393 км строилась с 1990 года. Технические характеристики трассы позволяют двигаться по ней со средней скоростью 120 км в час, автобан позволил сократить путь от восточных до западных границ КНР страны с 15 суток до 50 часов или в 7,5 раза. Создание отдельных транспортных коридоров было окончательно сформулировано, как возрождение маршрута Великого Шелкового пути в 2012 году [4].

Современный НШП является важнейшей частью стратегии развития Китая в современном мире - Новый шёлковый путь не только должен выстроить самые удобные и быстрые транзитные маршруты через центр Евразии, но и усилить экономическое развитие внутренних регионов Китая и соседних стран, а также создать новые рынки для китайских товаров.

Внушительными являются не только размеры будущих инвестиций, но и зона охвата этого проекта. Центром внешней политики КНР будет концепция «один пояс - один путь»¹, которая включает в себя множество инфраструктурных проектов, которые должны в итоге опоясать всю планету. Проект всемирной системы транспортных коридоров соединяет Австралию и Индонезию, всю Среднюю и Восточную Азию, Ближний Восток, Европу, Африку и через Латинскую Америку выходит к США. Среди проектов в рамках НШП планируются железные дороги и шоссе, морские и воздушные пути, трубопроводы и линии электропередач, и вся сопутствующая инфраструктура. По предварительным оценкам, НШП втянет в свою орбиту 4,4 миллиарда человек — более половины населения Земли [5].

Основной задачей "Пояса" является перенаправление потоков экспорта товаров и капиталов в те страны, которые ранее оставались за бортом мировой торговли. Именно с этими регионами Китай начал развивать сотрудничество последние десятилетия. В первую очередь речь идет о странах Африканского континента и Центральной Азии. Вложения со стороны китайских государственных компаний стали для этих стран едва ли не единственным шансом получить инвестиции и сохранить свой нейтральный статус, лавируя между великими державами.

¹ выдвинутая Китаем инициатива объединённых проектов создания «Экономического пояса Шёлкового пути» и «Морского Шёлкового пути XXI века»

Уникальность казахстанской инфраструктуры, играющей роль континентального моста между Востоком и Западом в условиях формирования экономического пояса НШП создает возможность зарождения новой геостратегической платформы для развития стран, в том числе и Казахстана. Это способствует возможности развития экономики вдоль НШП, создания зон устойчивого роста, наряду с зарождением зон устойчивого развития.

Развитие инфраструктуры является, с одной стороны, тактической антикризисной мерой, с другой - стратегической мерой, обеспечивающей долгосрочный экономический рост. Соответственно, перед правительством Казахстана, как и других стран партнеров, стоит постоянно растущая потребность найти достаточное финансирование, чтобы развивать и поддерживать транспортную инфраструктуру, необходимую для поддержки растущего населения, модернизации всей национальной экономики [6].

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050», отмечается, что транспортная инфраструктура является одним из основных факторов обеспечения устойчивого экономического роста страны: «Мы ставили задачу развивать инфраструктуру. И это оказалось нам по силам. За прошедшие годы было введено в строй множество крупных стратегических объектов промышленной, транспортной инфраструктуры и инфраструктуры жизнедеятельности. Это - автомобильные и железнодорожные магистрали, трубопроводы, логистические центры, терминалы, аэропорты, вокзалы, порты и так далее. Все это дало работу многим казахстанцам, встретило нас в систему региональных и глобальных хозяйственных связей. В настоящее время мы возрождаем Новый Шелковый путь, создавая магистральный транспортный коридор Западной Европа - Западный Китай» [7].

В Республике Казахстан, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все районы страны, что является необходимым условием ее территориальной целостности, единства ее экономического пространства. Они связывают страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей Казахстана и ее интеграции в глобальную экономическую систему.

Транспортная инфраструктура играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Транспортная система обеспечивает условия экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения. Географические особенности Казахстана определяют приоритетную роль транспортной инфраструктуры в развитии конкурентных преимуществ страны с точки зрения реализации ее транзитного потенциала. Доступ к безопасным и качественным транспортным услугам определяет эффективность работы и развития производства, бизнеса и социальной сферы. В связи с этим роль транспортной инфраструктуры в социально-экономическом развитии страны определяется рядом объемных, стоимостных и качественных характеристик уровня транспортного обслуживания.

Несмотря на значительное количество исследований в области развития транспортной инфраструктуры, существуют трудности объективной оценки степени развитости существующей транспортной инфраструктуры в географическом аспекте. Определение ее оптимального начертания на территории страны является очень сложной задачей, требующей своего решения. Вызывает определенные затруднения и выбор универсальных показателей обеспеченности территории сетью путей сообщения. Также, все еще не найдена эффективная организационная форма модернизации транспортной отрасли. Необходим переход от формирования соответствующих программ по отдельным объектам: дорожному хозяйству, транспортным средствам, логистическим центрам к разработке комплексной модели модернизации транспортной инфраструктуры, учитывающей тенденции и специфику экономического развития страны [8].

Стратегическая инициатива Китая о строительстве транспортного коридора Нового Шелкового пути откроет для казахстанской продукции доступ на мировые рынки и принесет большие экономические выгоды. При любом из вариантов прохождения транспортных коридоров через регион Центральной Азии, Казахстан оказывается центром всех транзитных и логистических процессов, что позволяет получать большие экономические результаты [9].

Согласно данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)² объем торговли между основными рынками на Евразийском континенте к 2020 году вырастет в 1,5 раза - с 800 млрд. долларов в 2016 году до 1,2 трлн. долларов. Ожидается также, что товарооборот между Китаем и странами Европейского Союза вырастет с 615 до 800 млрд. долларов США, между Китаем и Индией с 66 до 92 млрд. долларов к 2020 году. При этом сейчас в межконтинентальных грузовых перевозках между Азией и Европой преобладает морской транспорт, на долю которого приходится более 98%. А значит, по мнению экспертов, переход на внутриконтинентальные коридоры создает для Казахстана большие возможности [10].

Запуск программы «Нұрлы жол»³ и идея по созданию международного финансового центра в Астане, а также совместная с КНР реализация программы «Экономический пояс Шелкового пути» дают серьезный новый импульс для прихода в Казахстан иностранных инвесторов.

Если для Казахстана воссоздание маршрутов Шелкового пути это, прежде всего, раскрытие транзитного потенциала страны с учетом выгодного геополитического расположения республики, то для инициаторов создания восточной половины транспортного коридора – КНР – проект «Экономический пояс Шелкового пути» это еще и важный дипломатический шаг.

В качестве конкурентных преимуществ проекта можно отметить выгодное географическое положение, постоянный рост грузопотоков, прямой доступ к рынкам стран Таможенного союза и благоприятный инвестиционный климат в стране. Преимущество проекта «Новый Шёлковый Путь» будет основано на реализации «принципа 5С» — скорость, сервис, стоимость, сохранность и стабильность. В результате их территориальной и функциональной взаимоувязки должен возникнуть синергетический эффект.

Основой Нового Шелкового пути на территории Казахстана стал Евразийский трансконтинентальный коридор для беспрепятственного транзита грузов из Азии в Европу и обратно, который Нурсултан Назарбаев предложил создать, выступая на Астанинском экономическом форуме⁴ в мае 2015 года.

Создание Евразийского трансконтинентального коридора включено также в План нации «100 конкретных шагов»⁵. Транспортный коридор будет проходить: первое направление - через территорию Казахстана, Российской Федерации и далее в Европу. Второе направление - через территорию Казахстана от Хоргоса до порта Актау, далее по Каспийскому морю в Азербайджан, а затем через Грузию. Предусматривается привлечение к проекту в будущем Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, созданного в конце 2014 года [11].

Сейчас эксперты отмечают безусловные экономические преимущества создания такого транспортного коридора, потенциальные объемы торговли Китая со странами на пространстве Нового Шелкового пути могут составить до 2,5 трлн. тенге. Вокруг казахстанских транспортных и инфраструктурных проектов может образоваться достаточно большое количество новых предприятий, что приведет к сопутствующему росту обрабатывающей промышленности и в целом экономики страны.

² Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — орган Генеральной Ассамблеи ООН

³ Государственная программа инфраструктурного развития на 2015 - 2019 годы разработана в целях реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 11 ноября 2014 года «Нұрлы жол - путь в будущее»

⁴ международная и региональная платформа для диалога со штаб-квартирой в Астане, Казахстан

⁵ направлен на обновление решающих сфер общественной жизни РК

Реализация масштабных инфраструктурных проектов по созданию Нового Шелкового пути в рамках Плана нации «100 конкретных шагов» создаст для Казахстана уникальные возможности доступа на международные рынки.

Литература:

1. Рустам Мирзаев. Великий шелковый путь: реалии XXI века. – Москва: Институт актуальных международных проблем Дипломатической академии МИД России; Издательство "Научная книга", 2005.
2. Ахметшин Н.Х. Тайны Шелкового Пути. - М.: Вече, 2002.
3. <https://aric.adb.org/initiative/transport-corridor-europe-caucasus-asia>
4. <http://erazvitie.org/article/doroga-dlinoj-v-2000-let>
5. www.south-insight.com
6. <http://www.zakon.kz>
7. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»
8. Можарова В. В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития. - Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011
9. <http://www.inozpress.kg>
10. <http://unctad.xiii.org>
11. <http://online.zakon.kz>

Topishko I.,

PhD, Associate Professor

Topishko N.,

PhD, Assistant Professor

Galetska T.

PhD, Assistant Professor

The National University of Ostroh Academy, Ukraine

INFORMATION ECONOMY AS A NEW FORM OF ECONOMIC RELATIONS

The main features of the world economy system transformation based on the formation of digital (network-based) economy were described. The new tools of economic agents' joint activities forms of organization were indicated. The attention were focused on the development of network economy.

Key words: globalization, network economics, social reproduction, socio-labor relations.

The economy is a complex dynamic system, where various quantitative and qualitative changes occur because of the development of society productive forces. The transformations carried out on different levels: general civilization and local civilization, horizontal and vertical. Changing the starting points of human history: a preliminary stage of development is completing and a new one is beginning. The world economy has a high rate of development and came closely to IV technological paradigm. The "society of gigabytes", new economic complexities and technological problems are forming. Markets of the future will be high-tech.

The rapid implementation of information and communication technologies creates a new global business environment, based on electronic networks – "network economics". Information economy called "Numeric, symbolic". Global coverage is its defining feature [1, p. 15, 17]. Scientists designate it as a form of economic order, as a system of "new economic relations in a fundamentally new space" [2]. This network is economic relations of another essential order. It is realized, said A. Gal'chyns'kyi, as system structure of metaeconomics, trans market economy [3, p. 418]. Information becomes a resource.

The network organization of the economy based on the use of information technology causes deep essential transformation of social reproduction process [4]. The network replaces the industrial and territorial principle of organization. Changes in financial relations involving separation of money from its commodity base and sphere of material production. Scientists believe that the deformations of the free market and competition cannot be prevented. Therefore, the

necessity for rebalancing capabilities and ambitions in global economy is forming, and thus toolkit of its implementation and achievements [5].

Internet technologies and created under their influence network information structures stimulate the development of the digital economy. The availability of electronic network allows its participants to have the opportunity to establish with minimal spending various relationships almost at anytime and anywhere in the world. Various types of network structures became its basis: a network of global financial flows, a network of mass media, etc. [6]. The system of electronic payments and e-commerce etc. affected it. Networks of various nature are converted into mutual insightful. They are united in a global world economic system. Network structures have become a tool of globalization. The economy of the new era and a new type of relationships, writes M. Castells is digital and global [6].

Ideas of information (network, digital, electronic) economy were formed by foreign scientists: Daniel Bell, John Kenneth Galbraith, Peter Ferdinand Drucker, Manuel Castells, Alvin Toffler and others. In various aspects of this subject is actively investigated by many domestic scholars, such as A. Galchynskiy, V. Heyts, L. Kit, T. Nosova, O. Toporkova, L. Fedulova et al. This issue requires further research due to its immensity.

"Network Economy" is the result of merging its various components into ensemble: the information economy, the digital economy, the knowledge economy, the high-tech economy. Expanding of its scope is stimulated by the development of internet technology, formation of a global information and communication environment, increase of the number of economic agents, organization of appropriate infrastructure for their socio-economic activities; creating new forms of joint activities of people in terms of such communications; forming different networks structures.

In the economies of developed countries under the influence of the information revolution take place the profound structural changes. Technological innovations modify business environment.

The effectiveness of network economy is determined by many favorable effects of its consequences. In particular, these are low constant and marginal costs, rapid dissemination of products, the minimum costs of various forms of business organization and promotion, involvement a large mass of consumers etc. Scientists point out that the value of the products of labor in such economy stems from their abilities and the value of participation of people grows exponentially according to increasing number of participants [7]. The activities of transnational companies facilitate the transformation of traditional institutions in the network structures.

In the global information and communication space appear new economic, social, technical possibilities for expansion of the network economy. Various types of economic and social interaction of actors and their new forms are transferring into this environment:

- "business - business": wholesale, electronic exchange;
- "business - consumer": retail, online shopping;
- "business - administration": public procurement market;
- "citizen-administration": e-government;
- "consumer-consumer".

Formation of the network economy as a new form of economic order has a variety of consequences:

- information network is gradually becoming the antithesis of the market. These are economic relations of another essential order (metaeconomics or trans market);
- deep essential transformation of social reproduction process occurs (information becomes a resource);
- industrial and territorial principle of organization is replaced by the network;
- changes in financial relations involving separation of money from its commodity base and sphere of material production;
- economy operates in a high-speed of real-time and has a multiplier effect with the new acceleration;

- the saving work (social) time effect becomes a decisive factor in social (including economic) progress.

The rapid transformation of the modern world, re-structuring of international economy, its significant conjuncture fluctuations happen on the background of the global technological modernization of production on the basis of the transition to high-tech and resource-saving technologies, worsening problems of resources and environment, intellectualization and virtualization of economic relations. The competition conditions become stricter. Instability and intensification of economic development is growing. Scientists emphasize that "the world stands on the brink point of systemic revision of international economic development principles" [8].

Network economy has given to countries of the West overall competitive advantage over the whole world. Despite this is a current model, it is a development of model of center-peripheral arrangement of the world, which was founded in initial period of the formation of bourgeois formation [5]. Developed countries use tools of economic protectionism. Using the network economy as a new form of economic relations provides many positive aspects to social development. However, there are also ambiguous processes. Due to wide range of mechanisms including foreign in dependent countries is generated backwardness, underdevelopment, enclave linked to metropolitan economies [5].

The paradigm of the world development is the concept of neoliberalism (global monetarism), liberalization without limits. The new economy with supranational political and economic regulation has been rapidly forming owing to technological progress, growing role of transnational corporations, free movement of capital, destabilization of economies due to political and financial crises, growing influence of power centers and institutions of world order. Conditions of competition become more stringent. The world is developing in the turbulent regime of multipolar chaos, uncertainty of the economic situation. Financial markets are too mobile. The global economic and political uncertainty "covers" states. The economic system is transforming, constantly feeling the effect of external factors affecting its internal system [9].

There are many problems of underdeveloped economies: the relative duration of the transformation processes in the economy; the necessity of deep institutional changes associated with the transformation of ownership, creation of a market and post-market infrastructure; restructuring of economy on the technical, technological and resource base; transition to new sources and factors of economic development; social policy restructuring.

Increasing in productivity could be met due to new points of growth. Changing demand for professions and competencies leads to the emergence of new approaches in activities of social and labor relations (employers and employees) with their inherent motivations and economic interests.

Many economists, including Tomáš Sedláček [10], indicate problems of investment in human capital, equity and wealth distribution. With the growth of labor productivity, inefficient employment will be declining. In the nearest future, a fundamentally new model of human capital management will be created.

Credit and tax regulators are needed for the increase of the productivity and energy efficiency. There is also a necessity for a flexible job market and renovation of current professional standards. The development of SME requires formation of niches in the economy, which is a very complex process. This requires involvement of large corporations. "Business navigators", which would give information on the socio-economic needs, should be created. State support of export-import companies is important.

Ukraine faces significant socio-economic changes. Economic paradigm, benchmarks of development, resources should be created. Scientists emphasize that pseudo-market Ukrainian economic environment means that the principles of coexistence of market and state are distorted. There are different priorities, significant and deep underlying imbalances in the process of social reproduction, the spontaneity of these processes. Authorities try to remove public resources and concentrate it in their hands [5]. The concentration of capital in the hands of a small proportion of the population demonstrates the profound asymmetry in the distribution of national income [5].

There is an urgent need in development of a policy of state stimulation of positive social and economic changes based on appropriate institutional conditions creation.

Literature:

1. Kovalchuk T. Global information and network economy: civilization perspectives / T. Kovalchuk // Actual problems of economy. – 2013. – №12 (150). – P. 15-23.
2. Bryn Y. Formation of the network economy as a new form of economic order / Y. Brin, I. Kravchuk // [Electronic resource] – Access: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=32256>.
3. Gal'chyns'kyi A. The economic methodology. Logic of Update: Lectures. – K., "ADEF-Ukraine". – 2010. – 572 p.
4. Toporkova O. The genesis of the theory of information-network economy / O. Toporkova // [Electronic resource] – Access: www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/61.pdf.
5. Panchenko V. Why should we learn or liberal virus of state economic policy inferiority / V. Panchenko, N. Reznikova // Mirror of the week. – 2017. – 6 (302). – 16 February. – P. 6.
6. Castells M. Formation of network society structures: [monograph] // [Electronic resource] – Access: <http://www.archipelag.ru>.
7. Kurylo S. Network economics / S. Kurylo // [Electronic resource] – Access: www.confcontact.com/2009new/6-kurilo.php.
8. Ukrainian anti-crisis declaration. Ukraine 2015: National Development Strategy. – K. : Ukrainian Forum, 2008. – 73 p.
9. Trubnik T. Statistical estimation of the national economy sectoral structure imbalances / T. Trubnik // [Electronic resource] – Access: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2014/157/157_98-102.pdf.
10. Tomas Sedlacek T. Ad Marginem. – M. : Ad Marginem. – 2016. – 544 p.

3. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Galan L.V.,

PhD (Economics), Associate Professor,

Shchurovska A.Yu.

PhD (Economics), Associate Professor

Odesa National Academy of telecommunications O.S. Popov, Ukraine

IMPROVING THE QUALITY OF SERVICES TELECOMMUNICATIONS COMPANIES UKRAINE

Галан Л.В.

к.е.н., доцент,

Щуровська А.Ю.

к.е.н., доцент

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

***Abstract.** In the article the system factors quality of telecommunications companies in Ukraine highlighted factors that need improving, attention is focused on improving service quality and service in this field, and formed recommendations for improving the quality of services of telecommunications companies in Ukraine.*

***Keywords:** Telecommunications, quality, innovation, new technologies, mobile Internet, innovative technologies.*

***Анотація.** В статті розглянута система чинників якості роботи телекомунікаційних компаній України, виділені чинники, які потребують вдосконалення та покращення, акцентовано увагу на вдосконалення якості послуг та обслуговування в даній сфері діяльності, а також сформовано рекомендації щодо вдосконалення якості послуг телекомунікаційних компаній України.*

***Ключові слова:** телекомунікації, якість, інновації, нові технології, мобільний Інтернет, інноваційні технології.*

Вступ. Телекомунікаційні компанії України відіграють важливу стратегічну роль у розвитку національної економіки. Нині на телекомунікаційному ринку країни багато конкуруючих операторів, які загострені на конкурентній боротьбі, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У боротьбі за ринкові позиції телекомунікаційні компанії поліпшують якість послуг, обслуговування, знижують собівартість, впроваджують сучасні інноваційні технології [1]. Розвиток послуг зв'язку стає більш потужним стимулятором у покращенні соціально-політичної та фінансово-економічної сфер життя.

Метою даної роботи являється виявлення відповідних чинників системи якості роботи телекомунікаційних компаній України, котрі потребують вдосконалення та сформувані відповідні рекомендації, щодо покращення якості послуг телекомунікаційних компаній України.

Характеристика якості як складної соціально-економічної категорії, що визначається сукупністю споживчих якостей, які відповідають вимогам споживачів до конкретного виду послуг, ставить проблему покращення якості послуг телекомунікаційних компаній України в ряд найбільш важливих і складних проблем в сфері телекомунікацій, що і формує *актуальність* представленої статті.

Стан вивченості проблеми. Теоретичні та методичні дослідження з питань вдосконалення якості послуг телекомунікаційних компаній, знайшли відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених [1-6]. Вивченню різних аспектів цієї проблеми присвячені наукові праці таких вчених, як Величко В.В, Володіної О.Є., Голубицької О.О., Дьоміна Є.В., Князевої Н.О., Кухаренко О.Г., Суботіна Є.О., Терентева С.В., Тіхвінського В.О., Шувалова В.П. та ін.

Разом з тим, незважаючи на наявність великої кількості наукових праць присвячених вдосконаленню якості послуг в телекомунікаційній сфері в цілому, недостатньо вивченою є

система чинників якості роботи телекомунікаційних компаній України у зв'язку з тим, що конкурентні умови на ринку телекомунікацій, досить жорсткі та постійно змінюються.

Основна частина. Якість діяльності телекомунікаційних компаній є найбільш об'єктивним критерієм, насамперед для задоволення потреб та сподівань споживача. На сьогодні телекомунікаційні компанії багато уваги приділяють саме якості послуг та обслуговуванню в сфері телекомунікацій, тому що споживач прагне отримати послугу високої якості з оптимальним тарифом.

Для виявлення та дослідження чинників, що в найбільшій мірі впливають на якість телекомунікаційних компаній з метою їх вдосконалення авторами було використано один із методів експертних оцінок – це метод безпосередніх оцінок.

Демо головну характеристику методу безпосередніх оцінок. Діапазон зміни деякої змінної розбивається на декілька інтервалів, кожному з яких привласнюється певна оцінка. Цією оцінкою може також бути бал, вже розглянутий раніше. Усереднена оцінка, що визначає вагу, значущість об'єкту, розраховується за формулою (1) [3].

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^m X_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij}} \quad (1)$$

де W_i - вага i -го об'єкта;

X_{ij} – оцінка, що привласнена i -му об'єкту j -м експертом;

n – кількість об'єктів;

m – кількість експертів.

Основною метою представленого дослідження – отримання об'єктивної оцінки стосовно тих чинників, які потрібно удосконалити для того, щоб підвищити якість обслуговування, та якість послуг телекомунікаційних компаній України.

Для цього за 20-ти бальною системою оцінок, кожен експерт з продажу телекомунікаційних послуг повинен висловити свою думку щодо якості обслуговування, та якості телекомунікаційних послуг, та перерахувати недоліки відносно якості, які конкретно існують в сфері телекомунікаційних послуг в Україні.

Перш ніж використати метод безпосередніх оцінок авторами було проведено дослідження в місті Одеса. Тобто, було здійснено вибіркове опитування експертів з питань продажу телекомунікаційних послуг у 10 відділеннях телекомунікаційних компаній міста, а саме у відділеннях оператора Київстар та Vodafone у зв'язку з домінуючим місцем цих телекомунікаційних компаній на ринку України. Експерти з питань продажу телекомунікаційних послуг у кожному з відділень телекомунікаційних компаній повинні були оцінити за 20-ти бальною шкалою ті чинники, які на їх погляд потребують найбільшого та найшвидшого удосконалення з метою забезпечення високого рівня якості послуг та якості обслуговування користувачів телекомунікаційних компаній України. За допомогою методу безпосередніх оцінок можна виявити найголовніші чинники якості роботи телекомунікаційних компаній, які потребують подальшого удосконалення.

У представленому дослідженні $m=10$, $n=10$. Оцінка об'єктів виставляється за 20-ти бальною оцінкою.

Представимо всі впливаючі на якість телекомунікаційних послуг чинники, що були задіяні під час дослідження, а саме [1]:

1. Рівень розвитку мережі, якість устаткування зв'язку.
2. Рівень впровадження НТП.
3. Темп вибуття і оновлення ОВФ.
4. Пропорційність розвитку зв'язку.

5. Нормативна база забезпечення якості.
 6. Ліцензування і сертифікація устаткування і послуг.
 7. Рівень конкуренції на ринку послуг.
 8. Методи обслуговування і контролю.
 9. Не рівномірність навантаження.
 10. Матеріальне стимулювання працівників.
- Розрахунок ваги об'єкту в оцінюваному ряді представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Експерти, <i>j</i>	Об'єкти (<i>i</i>). Оцінки в балах										Сумарна оцінка (бал)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
№1	15	5	10	8	5	19	12	9	5	15	103
№2	18	6	11	9	6	16	13	8	6	20	113
№3	20	7	20	4	9	14	16	7	4	12	113
№4	20	8	5	5	3	20	18	6	3	20	108
№5	19	9	6	6	2	10	16	9	2	20	99
№6	14	12	9	7	9	9	1	8	3	20	92
№7	20	13	3	2	11	8	5	9	12	12	95
№8	13	18	5	11	12	6	18	6	10	20	119
№9	20	19	8	10	17	4	12	5	11	14	120
№10	18	14	3	9	19	5	10	3	7	15	103
Сумарна оцінка, бал	177	111	80	71	93	111	121	70	63	168	1065
Вага об'єкта	0,166	0,104	0,075	0,067	0,087	0,104	0,114	0,066	0,059	0,158	1,0

Виконавши відповідні розрахунки авторами відмічено, що найбільшій увазі потребують чинники за номерами 1 та 10, так як вони мають згідно розрахунків максимальну вагу, тобто вагому значимість в порівнянні з іншими чинниками. Таким чином не дивлячись на різноманіття форм і методів роботи в області поліпшення якості телекомунікаційних компаній, чинники, як рівень розвитку мережі, якість устаткування зв'язку (1) та матеріальне стимулювання працівників (10) повинні знайти своє подальше вдосконалення і розвиток.

Проведений аналіз дає змогу в певній мірі удосконалити якість послуг та якість роботи телекомунікаційних компаній України за рахунок сформованих рекомендацій:

1. Шляхи вдосконалення якості послуг та обслуговування в телекомунікаційній сфері:

- здійснювати вибір найпрогресивніших і більш економічних видів устаткування для телекомунікаційних компаній, створених на основі світового досвіду, а також впровадження інноваційних технологій;

- вдосконалення форм і методів обслуговування устаткування, своєчасної і якісної його профілактики, поточного і капітального ремонту;

- введення нового і модернізація існуючого устаткування телекомунікаційних компаній з метою розробки та впровадження послуг зв'язку нового покоління;

- розширення зони покриття телекомунікаційних компаній України, та оптимізація схем побудови мереж.

2. Забезпечити економічне стимулювання в мотивації праці:

- створити такі умови, при яких колектив буде зацікавлений в поліпшенні якості роботи телекомунікаційних компаній. (підвищення заробітної плати, путівки в будинки відпочинку, збільшення кількості вихідних днів, преміювання працівників);

- постійно підвищувати кваліфікацію працівників телекомунікаційних компаній України, за рахунок телекомунікаційних компаній;

- впроваджувати прогресивні форми та методи обслуговування користувачів телекомунікаційних послуг.

Висновок. Запропоновані рекомендації вдосконалення якості роботи та якості послуг забезпечать в подальшій діяльності телекомунікаційних компаній: стабільний розвиток, конкурентні позиції на ринку України, утримання гідних позицій на світових ринках, завоювання максимальної частки ринку телекомунікаційних послуг, збільшення кількості абонентів, дотримання та забезпечення високих параметрів якості, завдяки цьому оператор матиме змогу стабільно та ефективно розвиватися і зміцнювати свої позиції на ринку України, а також на світових ринках.

Література:

1. Голубицкая Е.А. Экономика связи: учебник для студентов вузов / Е.А. Голубицкая; - М.: ИРИАС, 2006. – 488 с.
2. Голубицкая Е.А., Кухаренко Е.Г. Основы маркетинга в телекоммуникациях. Учебное пособие. – М.: Радио и связь, 2005. – 320с.: ил.
3. Князева Н.О. Багатофакторний критерій якості телекомунікаційних послуг // Зв'язок. – 2007. – №4. – С. 8–9.
4. Телекоммуникационные системы и сети: Учебное пособие. Том 3. – Мультисервисные сети/ В.В Величко, Е.А. Субботин, В.П. Шувалов; под ред. профессора В.П. Шувалова. – М.: Горячая линия – Телеком, 2005. – 592с.: ил.
5. Тихвинский В. О., Терентьев С.В. Управление и качество услуг в сетях GPRS/UMTS. — М.: Эко_Трендз, 2007, – 400 с.: ил.
6. Тихвинский В.О., Володина Е.Е. Подвижная связь третьего поколения. Экономика и качество услуг. – М.: Радио и связь, Горячая линия–Телеком, 2005. – 240 с.

Nataliia A.Gerasymchuk

Doctor of Economic Sciences, Docent Department of Entrepreneurship an Business
Kiev National University of Technologies and Design (Kyiv, Ukraine)

JUSTIFICATION OF THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL TASK OF PRODUCTION EXPENDITURES OPTIMIZATION

Герасимчук Наталія Андріївна

д.е.н., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ ЗАДАЧІ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

The author in the article analyzed the management system of resource potential of agricultural enterprises which was adapted for the short term to optimize branch structure of the farm based on the criterion of production costs minimization. By limiting the analysis functions it was determined that provision of the resources of the enterprise that conducts its production activities on a sustainable basis can gradually increase the volume of commodity products output. As a result, with the reserves of production capacity, the company can successfully integrate into the world economy and to have a share on the foreign markets.

Keywords: resource potential, production expenditures, agricultural enterprises.

В статті проаналізована система управління використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі адаптованої у короткостроковому періоді оптимізацію галузевої структури фермерського господарства через критерій мінімізації виробничих витрат. За результатами аналізу обмежувачих функцій було визначено, що ресурсозабезпечене підприємство, що здійснює свою виробничу діяльність на стабільній основі має змогу планомірно нарощувати ті чи інші обсяги товарної продукції. Як наслідок, маючи резерви виробничого потенціалу, підприємство може успішно інтегруватись у світову економіку та завойовувати зовнішні ринки збуту.

Ключові слова: ресурсозабезпеченість, оптимізація витрат, підприємства АПК

Економічні ринкові реформи в агропромисловому комплексі України, які здійснюються протягом останніх десяти років, вимушують виробників впроваджувати інновації в процес виробництва, збільшувати продуктивність праці, отримувати додатковий ефект від поновлюваних джерел енергії, активізувати природне середовище на благо суспільства. Актуальність протікання цих процесів підвищилась саме в період економічної кризи, коли темпи зростання основних економік світу істотно скоротилися і Україна опинилася в складній ситуації: в країні спостерігається низький рівень

конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва.

Ступінь наукової розробленості проблеми. Різні аспекти інноваційного ресурсозберігаючого розвитку економіки, у т.ч. АПК, досліджувалися провідними вітчизняними та зарубіжними вченими: О.Ареф'вою, Л. Ганущак-Єфіменко, І. Грищенком, Л. Забуранною, М. Єрмошенком, С. Єрохіним, В. Шевчуком, В. Щербак. Цілісне уявлення про сучасні проблеми розвитку підприємницької діяльності, в тому числі в сфері АПК, формують дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних вчених В. Геєця, В. Зіновчука, Ю. Лупенка, М. Маліка, В. Онегіної та ін. Разом з тим, багато питань ефективної організації матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, створення ефективної системи ресурсозбереження як пріоритетного напрямку реалізації підприємницького потенціалу аграрної сфери на інноваційній основі вимагають подальшого вивчення і економічного обґрунтування.

Мета дослідження полягає у вивченні сучасного стану і аспектів розвитку управління використанням ресурсним потенціалом в сільськогосподарському виробництві та розробка теоретичних і методологічних напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Процеси глобалізації у світовій економіці, поглиблення міжнародного поділу праці, формування сучасних організацій (транснаціональних корпорацій, холдингових компаній, промислово-фінансових груп, франчайзингових об'єднань тощо) вимагають створення у кожній країні клімату підприємницької активності, механізмів інноваційного розвитку, ефективної ринкової інфраструктури.

Будь-яке рішення, яке приймає виробник щодо вибору своєї діяльності, обсягів виробництва тощо, має свою ціну. Прийняття того чи іншого рішення і використання наявних ресурсів для його виконання означають неможливість здійснення іншого рішення за тих самих виробничих витрат. При цьому під економічними витратами розуміють використання ресурсів за найраціональнішим з усіх можливих варіантів їх використання. Ця концепція ілюструється через лінію виробничих можливостей. Розподіляючи наявні ресурси (землю, капітал, робочу силу, менеджмент) між видами продукції (картоплею та озимою пшеницею), виробник приймає рішення щодо обсягів їх виробництва. Це означає, що будь-яка точка на кривій виробничих можливостей відповідає певній кількості продукції за повного залучення наявних виробничих ресурсів.

За приклад оптимізаційного планування візьмемо оптимізацію галузевої структури фермерського господарства через критерій мінімізації виробничих витрат авторства С. І. Дем'яненка. Для спрощення економіко-математичної моделі розробимо її для умов короткострокового періоду. За цільову функцію приймемо мінімум змінних виробничих витрат:

$$\sum_{j=1}^n P_j X_j \rightarrow \min,$$

де P_j — ціна одиниці i -го виду ресурсу; X_j — обсяг використання i -го виду ресурсу.

У результаті розв'язання даної задачі ми повинні обчислити кількість ресурсів за їхніми видами, яку потрібно використати у виробництві для досягнення встановлених показників господарської діяльності за мінімальних виробничих витрат.

Визначившись з переліком змінних величин та складом і кількістю обмежень, запишемо власне самі обмеження.

1. За використанням земельної площі:

$$\sum x_j \leq b_1 \tag{1}$$

де X_j - площа посіву j -ї сільськогосподарської культури, га; A_1 - множина сільськогосподарських культур; b_1 - площа ріллі ферми, га.

2. За дотриманням сівозмін:

$$\sum X_j \leq \sum X_j \text{ ПРИ } j \in A^2; j \in A^3; \quad (2)$$

де A^2 — множина посіву технічних культур, картоплі, овочів, га; A^3 — множина посіву зернових культур і трав, га.

3. За питомою вагою певних видів культур у загальній площі посіву:

$$X_j \leq W_j \sum X_j; j \in A^4 \quad (3)$$

де W — питома вага (коефіцієнт) j -го виду культури у структурі сівозміни; A^4 — множина культур, за якими вводяться обмеження питомої ваги в структурі сівозміни.

4. За забезпеченням азотними добривами:

$$\sum a_{1j} X_j = X_{1j}; j \in A^1 \quad (4)$$

де a_{1j} — дози внесення азотних добрив під i -ту культуру, кг діючої речовини; X_{1j} — загальна потреба в азотних добривах під запланований урожай, кг діючої речовини.

5. За забезпеченням фосфорними добривами

$$\sum a_{2j} X_j = X_{2j}; j \in A^1 \quad (5)$$

де a_{2j} — дози внесення фосфорних добрив під j -ту культуру, кг діючої речовини; X_{2j} — загальна потреба у фосфорних добривах під запланований урожай, кг діючої речовини.

6. За забезпеченням калійними добривами:

$$\sum a_{3j} X_j = X_{3j}; j \in A^1 \quad (6)$$

де a_{3j} — дози внесення калійних добрив під i -ту культуру, кг діючої речовини; X_{3j} — загальна потреба у калійних добривах під запланований урожай, кг діючої речовини.

7. За балансом кормів, усього:

$$\sum a_{4j} X_j \geq X_{4j} \sum V_{4j} X_j; j \in D^1, j \in F^1 \quad (7)$$

де a_{4j} - вихід кормів з гектара рі кормової культури, ц корм, од., D^1 - множина кормових культур; V_{4j} - потреба кормів на голову худоби для отримання запланованої її продуктивності, ц корм, од., F^1 - множина поголів'я худоби.

8. За балансом перетравного протеїну:

$$\sum a_{5j} X_j \geq X_{5j} \sum V_{5j} X_j; j \in D, j \in F^1 \quad (8)$$

де a_{5j} - вихід кормів з гектара i -ї кормової культури, ц корм, од., V_{5j} - потреба перетравного протеїну на голову худоби, ц.

9. Обмеження балансу кормів за їхніми видами:

$$\sum a_{4j} X_j \geq X_{4j} X_j; j \in D^2 \quad (9)$$

де V_{5j} - потреба i -го корму на голову худоби, ц корм, од., D^2 - множина кормів, за якими вводиться обмеження.

10. Обмеження потреби кормів за видами тварин:

$$\sum V_{ij} X_j = X_{ij}; i \in F^2, j \in F^1 \quad (10)$$

де V_{ij} - потреба j -го виду корму на голову i -го виду худоби, ц корм, од., X_{ij} - загальна потреба j -го виду корму для i -го виду худоби, ц корм, од., D^2 - множина кормів, за якими вводиться обмеження.

11. Обмеження потреби перетравного протеїну за видами тварин:

$$\sum V_{5j} X_j = X_{5j}; j \in F^1 \quad (11)$$

де X_{ij} — загальна потреба протеїну для j -го виду худоби, ц.

12. За структурою окремих видів кормів:

$$X_j \geq \sum W_{ij} X_i; j \in D^2 \quad (12)$$

де X_j — виробництво j -го виду корму, ц корм, од.; W_{ij} — питома вага j -го виду корму в i -й групі кормів, %.

13. За виходом соломи:

$$\sum a_{6j} X_j \geq \sum V_{6j} X_j; j \in A^3, j \in F^1 \quad (13)$$

де $a_{6j} X_j$ — вихід соломи з гектара \geq ї культури, ц; $V_{6j} X_j$ — потреба соломи на голову j -го виду худоби.

14. За виходом органічних добрив:

$$\sum a_{7j} X_j = X_{7j}; j \in F^1 \quad (14)$$

де $a_{7j} X_j$ — вихід гною на голову j -го виду поголів'я худоби, т; X_{7j} — загальний вихід гною, т.

15. За структурою стада:

$$X_j = W_j \sum X_j; j \in F^2 \quad (15)$$

де W_j — коефіцієнт відношення j -го виду поголів'я худоби до загального поголів'я, %.

16. За обсягом механізованих робіт:

$$\sum a_{8j} X_j = X_{8j}; j \in A^1 \quad (16)$$

де a_{8j} - обсяг умовної оранки на гектар j -ї культури чи голову худоби, ум. га; X_{8j} - загальний обсяг умовної оранки, ум. га.

17. За строком виконання робіт:

$$\sum V_{rit} X_{rit} = b_{it}; i \in N^1, t \in T^1, r \in P^1 \quad (17)$$

де r - номер (індекс) виду агрегату; P^1 - множина куди входять номери видів агрегатів; i - номер виду сільськогосподарської роботи, t - номер періоду виконання робіт, V_{rit} - продуктивність r -го агрегату, що виконує i -ту роботу в t -й період, X_{rit} - шукана кількість агрегатів r -го виду, які виконують i -ту роботу в t -й період часу; b_{it} — заданий обсяг i -ї роботи в t -й період часу.

18. За використанням робочого часу:

$$L^1 V_j X_j \leq b_2 \quad (18)$$

де L^1 — множина видів продукції, за якою розраховуються витрати робочого часу; V_j — затрати часу на гектар чи голову худоби, люд.-год; b_2 — річний фонд робочого часу фермера та членів його сім'ї, люд.-год.

19. За найбільш напруженим періодом використання робочого часу:

$$\sum V_{jt} = b_t; t \in T^2 \quad (19)$$

де V_{jt} — затрати часу на гектар чи голову худоби за t -й період часу; b_t — фонд робочого часу на t -й період.

20. За сумою змінних виробничих витрат:

$$\sum V_{ij} X_j = X_j; i \in Z^1, j \in Q^1 \quad (20)$$

де V_{ij} — ціна за одиницю i -го ресурсу, грн; X_j — загальна сума витрат, грн.

21. За грошовими надходженнями:

$$\sum V_{ij} X_j = X_j; i \in Z^2, j \in Q^2 \quad (21)$$

де V_{ij} - ціна центнера реалізованої продукції j -го виду, X_j - загальна виручка від реалізації продукції, грн.

22. За валовим прибутком:

$$\sum \sum V_{ij} X_j - \sum \sum V_{ij} X_{ij} = X_j ; i \in Z^2, j \in Q^2, i \in Z^1, j \in Q^1 \quad (22)$$

де V_{ij} , X_j у множині Z^2 і Q^2 - виручка від реалізації продукції, грн., V_{ij} , X_{ij} у множині Z^1 і Q^1 - сума змінних виробничих витрат, грн., X_j - валовий прибуток, грн.

Крім наведених обмежень у моделі можуть бути використані й інші, наприклад, за зеленим конвеєром, розподілом продукції тощо.

Висновки. Дослідивши і проаналізувавши систему управління використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств ми прийшли до наступних висновків. 1) Створення та ефективне управління ресурсним потенціалом підприємства є важливим фактором в успішній діяльності аграрних підприємств. 2) Апарат управління постійно має дбати про нарощування всіх видів ресурсного потенціалу підприємства (сировина, матеріали, виробничі потужності, трудовий потенціал, інтелектуальні здібності і т. д.). 3) Ресурсозабезпечене підприємство, що здійснює свою виробничу діяльність на стабільній основі має змогу планомірно нарощувати ті чи інші обсяги товарної продукції. 4) Раціонально використовуючи наявні ресурси підприємство посилює конкурентоспроможність своєї продукції. 5) Маючи резерви виробничого потенціалу, підприємство може успішно інтегруватись у світову економіку та завойовувати зовнішні ринки збуту.

Література:

1. Ареф'єва О. В. Управління формуванням підприємництва : [моногр.] / О. В. Ареф'єва, Н.А.Герасимчук. – К.: Видавничий дім “Корпорація”, 2006. – 225 с.
2. Герасимчук Н. А. Підприємницький механізм ресурсозберігаючого розвитку АПК : [моногр.] / Н. А. Герасимчук. – Київ: "ЦП "Компрінт", 2015. – 464 с.
3. Горьовий В.П. Формування ринку сільськогосподарської продукції в Україні та обґрунтування напрямів його розвитку на основі маркетингового підходу / В.П. Горьовий, Н. А. Герасимчук// Вісник Харківського державного технічного університету сільського господарства. Збірник наукових праць. – Вип. 112 – 2011. – С. 25-29.
4. Герасимчук Н. А. Ефективність заходів ресурсозбереження у виробничо-господарській діяльності підприємства / Н. А. Герасимчук// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету (Економічні науки). – 2013. – № 3 (26). – С. 411-420.
5. Демьяненко, С.И. Менеджмент затрат в сельском хозяйстве / С.И. Демьяненко. Киев, 1998. - 245 с.
6. Theoretical approach to examination of economic security of agricultural enterprises in Ukraine / Колектив авторів // Current state and perspectives of enterprises' development in conditions of international economic activity [monograph]. – Matej Bel University, Banska Bystrica, Slovakia. - 2013. – P. 55-61.
7. William H. Meyers. Agriculture market information infrastructure in Ukraine: perspectives of development / William H. Meyers, N. A Gerasymchuk // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць – Спец. вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч.1. – С. 32–39.
8. Gerasymchuk N. A. Development of resource saving strategy in economic activity of agricultural enterprises / N. A. Gerasymchuk // Modern Management Review. - № 1, 2013.- P. 21-28.
9. Malik, M., Zaburanna, L., & Gerasymchuk, N. (2016). Motivation of manager's responsibility in business entities of rural tourism. – Journal of Financial Management and Accounting, № 4 (1), 73-89.
10. Zaburanna Lesya. Optimization of agriculture production on the basis of resource saving strategy / Lesya Zaburanna, Nataliia Gerasymchuk // Modern Management Review. - № 2, 2014 - P. 233-247.

Arsenyev Y.N.,¹

doctor of technical science, professor

Davydova T.Yu.²

¹Russian Presidential Academy of National Economy and the Public Administration (RANEPА), Tula branch Tula State Pedagogical University

PROBLEMS OF STUDENT TRAINING AND PROFESSIONAL RETRAINING STATE AND MUNICIPAL SERVICE

Арсеньев Ю.Н.¹

д-р техн. наук, професор

Давыдова Т.Ю.²

канд. пед. наук, доцент

¹Тульский филиал РАНХиГС при Президенте РФ

²Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого

ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Various aspects of the quality of the training of university students and the re-training of state and municipal employees in the sphere of managerial and financial activities are explored.

Keywords: *training, students, professional retraining, managers, state and municipal employees, university, quality.*

Исследуются разнообразные аспекты качества подготовки студентов вузов и переподготовки государственных и муниципальных служащих в сфере управленческой и финансовой деятельности.

Ключевые слова: *подготовка, студенты, профессиональная переподготовка, менеджеры, государственные и муниципальные служащие, вуз, качество.*

Среди разнообразных видов деятельности можно выделить: индивидуальную и коллективную, физическую и умственную, интеллектуальную, постоянную и спорадическую, рутинную и творческую, стихийную и управляемую исполнительную и управленческую, производственную и непроизводственную, основную и дополнительную, востребованную и невостребованную, полезную и бесполезную, мотивированную и немотивированную, инициативную и принудительную и т.п.

Среди указанных видов управленческая деятельность, пожалуй, самая сложная и ответственная. Так, по исполняемой роли субъект должен выступать одновременно лидером, арбитром, наставником, лицом, принимающим решения, консультантом, менеджером, заботящимся о своих подчиненных и обществе в целом. Он может исполнять одновременно функции предвидения, организации, контроля, координации, регулирования, исследования, активизации и др. Его полномочия ограничены лишь уровнем, силой, масштабом и объемом административных и иных ресурсов. Его поведение должно быть уверенным, оптимистичным, открытым, контактным, точным, в то же время он должен проявлять осторожность и поддержку новому, прогрессивному, противодействовать незаконному и т.п. Все это требует высоких компетенций, достаточно глубоких знаний в различных сферах государственного устройства, управления производством, финансами, разнообразными деловыми, политическими, рыночными, финансовыми и иными рисками.

Любая, даже самая совершенная управленческая «машина» не сможет выполнять возложенные на нее предпринимательские задачи при слабо подготовленном, некомпетентном руководстве и менеджменте. Конкурсный способ комплектования служащих успешно поставлен и решен в Китае, где привлечение на государственную службу достойных граждан, сочетающих в себе высокую духовность, мудрость, опыт и социальную активность, базируется на историческом опыте и философии Конфуция (551-479 до н.э.). Основой является принцип *выдвижения* наиболее умных и способных претендентов, проходящих беспристрастный конкурс претендентов на должность, и *персональной ответственности* самих рекомендующих лиц за их интеллектуальные, деловые и моральные качества. Конкурсный характер отбора нашел свое отражение в системе экзаменов, позволяющей предельно объективно определить лучшего кандидата на государственную должность. Раньше те ($\leq 5\%$), кто лучше других справлялся с заданиями, удаивались первой ученой степени и получали право сдать экзамены на вторую, а потом на последнюю третью степень. Таким образом, лишь немногие, успешно сдавшие все три экзамена, могли рассчитывать на получение государственной должности, причем свою карьеру они начинали с самого низкого уездного уровня.

Аналогичные системы отбора лучших претендентов действуют в США, других западных и восточных странах, которые дают значительную эффективность от предпринимаемых управленческих усилий. И в России сегодня «кадры решают все». Так как высшее руководство и менеджмент не могут делать все сами, то они должны делегировать

другим людям полномочия по принятию решений, поэтому в этих других они должны быть уверены, как в самом себе.

Разные сотрудники имеют различную склонность к риску, Одни любят риск, внутренне стремятся к нему (их не больше нескольких процентов от всего дееспособного населения), большинство других уклоняется от рисков, трети вообще не выносят риски, их тоже немного.

Особенно важно тщательно подбирать людей на должности со строго дозированными требованиями к уровням допустимого риска. Подобранный персонал, назначенные исполнители по своим личностным качествам должны как можно точнее соответствовать требованиям, предъявляемым к той или иной должности, порученному делу. Так, менеджер по продажам по роду своей работы должен быть рисковым, главный бухгалтер, напротив, - не склонным к риску. Менеджер по закупкам должен быть пессимистом, а руководитель отдела продаж – оптимистом. Из понимания этих особенностей рождается задача интерпретации рискованности как личностной, так и ситуационной предпосылки при принятии решений в рамках фиксированных должностных полномочий.

Взглядов на природу взаимосвязи качеств и поведения личности в предпринимательстве известно несколько [1-7]. Так, П. Вайнцвайг рассматривает «готовность к риску» как характерологическую компоненту храбрости, выделяя ее позитивную роль действовать в соответствии со своими убеждениями.

В психотерапии выделяют четыре основных психических особенности человека: устойчивость, динамичность, эмоциональность, созерцательность. Динамичность связана с готовностью к риску и сопровождается гибкостью, вкусом, толерантностью и прогрессивностью. Другие считают, что готовности к риску способствуют склонность к авантюре, социальная смелость, решительность характера, инициатива, сильная воля. Напротив, совестливость, упорство, чувство ответственности и морали, повышенная неуверенность, чрезмерная чувствительность свидетельствуют о безразличном отношении к риску или даже о несклонности к рисковому поступкам. В опроснике Кеттеля преобладанию рациональности в поступках способствуют высокий уровень интеллекта, развитое воображение, подозрительность, проницательность, расчетливость, озабоченность, склонность к чувству вины, а также самодостаточность (ориентир на собственные решения). В целом и в теории существует масса разногласий.

На практике для решения задачи подбора и расстановки кадров достаточно широко применяются эвристические и модельные методы с учетом требований по адекватности риску. Предполагается, что каждой штатной должности следует поставить в соответствие вполне определенный уровень рискованности должностного лица. Тогда на должности финансовых ревизоров, аудиторов, менеджеров по кредитам, страхованию должны назначаться люди, которым присуще понимание риска как *опасности*.

Функциям менеджеров линейного и среднего звена свойственны представления о риске как неопределенности. Риск как возможность часто соответствует точке зрения высшего руководства организации и сотрудникам подразделений планирования и развития. Истинно рациональный подход в изучении технологии и методов принятия решений состоит в выяснении того, с какими типами «механизмов» рискованных ситуаций чаще всего сталкивается руководитель того или иного уровня, какие типичные задачи ему придется решать.

Если диаграммой попытаться отразить доли видов рисков «конфликт - природа – случай», присущих главным типам управленческих задач, требующих принятия правильных решений в условиях неопределенности от менеджеров разных уровней иерархии управления, то их соотношение таково [1, 2]:

- для менеджеров-исполнителей нижнего уровня – 1,0:3,0:17;
- для администраторов – 4,25:1,5:1,0;
- для руководителя отдельного звена, отдела - 1: 4,25:1,75;

- для высшего руководства – 1,5:3,5:4,25.

Нижнему уровню менеджеров-исполнителей присущи задачи принятия решений в условиях стохастического риска с проявлением в основном типичных механизмов случайности. Менеджер этого уровня отвечает за исправное функционирование дорогостоящего оборудования и его поломку, ликвидацию промахов со стороны смежников, поставщиков и собственного персонала.

Менеджеры-администраторы среднего уровня управления в основном участвуют в разрешении конфликтных ситуаций, а руководители звеньев - в решении задач с природной и поведенческой неопределенностью.

Аналогичной менеджерам-исполнителям является частота решения задач на уровне высшего руководства. Однако из-за проявления множества факторов самой разной природы результат их взаимодействия выходит на уровень статистических закономерностей и решения задач в условиях природного риска.

В управлении рискованными ситуациями важен профессионализм, а уровень профессионального риска личности менеджера существенно зависит от специфики восприятия им ситуации, его опыта, знаний, интуиции. Поэтому в стратегическом разрезе успех управления организацией требует наличия:

- 1) целенаправленного управленческого образования;
- 2) развитой системы учета номинаций и характеристик на разных уровнях руководства;
- 3) гибкой системы реагирования на потребности в изменениях уровня притязаний в цикле контроля управления риском.

Пределом эффективности функционирования предприятия служит ситуация, когда выгоды от труда *каждого* из сотрудников превосходят затраты на оплату их труда. Утрата услуг таких сотрудников приносит предприятию эко номический ущерб. Предприятие может утратить эту ценность в результате неожиданного увольнения, потери трудоспособности, отставки или выхода на пенсию. Иногда важность отдельного сотрудника для предприятия настолько высока, что сама возможность ведения бизнеса после утраты этого специфического таланта становится проблематичной. Кроме ценности услуг таких сотрудников, их уход или гибель может повлечь расходы на пенсии, ритуалы, прочие привилегии, которыми организация обязана человеку или его наследникам. Для привлечения и удержания хороших сотрудников многие фирмы предоставляют им дополнительные привилегии (здравоохранение, пенсии, нетрудоспособность, отпуска и др.) согласно трудовому законодательству и внутренним правилам. Таким образом, стоимость привилегий добавляет новое измерение проблеме содержания ключевого персонала.

Как работники соотносят для себя важность внешних и внутренних аспектов, насколько удачно они распределены по должностям внутри фирмы, зависят ее шансы и процветание, или наоборот. Оценивая риск, который в состоянии принять на себя фирма, предприниматель, прежде всего, исходит из профиля ее деятельности, наличия необходимых ресурсов для смягчения возможных последствий риска. Степень допустимого риска при этом обычно определяется учетом таких факторов, как размер основных фондов, объем производства, уровень рентабельности и т.п. Чем большим капиталом обладает предприятие, тем менее оно чувствительно к риску, тем смелее руководитель-предприниматель может принимать решение в рискованных ситуациях.

Склонность или несклонность каждого из лиц, принимающих решения (ЛПР), к риску называется индивидуальной доминантой риска (ИДР). Часто должность сотрудника на фирме заставляет его рисковать, иначе он не исполнит свои функциональные обязанности. Так как люди психологически инертны, то уровень риска, допускаемый в процессе исполнения функциональных обязанностей, сильно коррелирован с ИДР. Обычно человек, не склонный к риску в личных поступках, не склонен к риску и на службе, хотя встречаются и отклонения от этого.

Алгоритм оценки ИДР сотрудников включает следующие шаги:

1⁰. При подборе персонала руководителю следует учитывать ИДР претендентов, допустимую степень организационного риска для всей организации.

2⁰. Для учета этих двух целей необходимо при оценке ИДР сотрудников оценивать компоненты, названные персональным и деловым риском (табл. 1).

3⁰. В качестве исходных данных для определения ИДР используют обобщенные оценки личного имущественного положения сотрудника и ряд гипотетических ситуаций, в которых ему пришлось бы принимать решения при исполнении им обязанностей менеджера.

Применим этот алгоритм к следующей деловой ситуации.

Ситуация 1. Требуется сохранить ИДР претендента в реализации предпринимательского проекта с учетом стоимости его личного имущества (все виды собственности, д.е.) – 1000000; долг (займы, закладные) – 500; финансовые ресурсы (после выплаты налогов) – 400. Критерием персонального риска может выступать размер доли имущества, которую претендент может вложить в проект. Однако при этом многое будет зависеть от размера выгоды. Можно взять размер долгов в отношении к размеру имущества. Если вычислить процентное отношение долгов к стоимости личного имущества для оценки степени личной рискованности субъекта, то получим: $500/1000000 * 100\% = 0,05\%$.

Таблица 1

Основные понятия ИДР, организационного риска, их семантика

Риск	Семантика риска
Персональный риск (ПерР)	Отношение к расходованию дефицитных ресурсов в надежде улучшить свое текущее положение, взгляды на возможность наступления неблагоприятных событий в будущем, стремление получить пусть небольшой, но зато гарантированный доход вместо того, чтобы рисковать последним
Деловой риск (ДелР)	Способность рационально мыслить, понимая, что нельзя получить существенную прибыль, не занимаясь инновациями, не вкладывая деньги в «сомнительные проекты», не защищая свой бизнес от конкурентов, даже ценой обмана или некоторого нарушения общепринятых норм и т.п.
Организационный риск - ОрР	Последствия конкретной расстановки индивидов по должностям, неизбежных трений между персоналом и руководством, людьми в самом персонале, а также последствия неадекватности человека занимаемой должности
ИДР	ИДР – это склонность или несклонность каждого из ЛПР к риску

То, как претендент относится к своему имуществу и насколько он склонен к индивидуальному риску, условия взаимосвязанные. Если он относится к своему имуществу легкомысленно, в любой момент способен его заложить (за долги) или вложить свои деньги в какие-то проекты, то он способен сильно рисковать. Если же он вообще не берет займы, вложения в бизнес делает крайне осторожно, очень малой долей имущества или наличности, то этот человек не склонен к риску. В оценке склонности претендента к риску важен факт, как он готов распорядиться своей наличностью, которой в жизни обычно не хватает. Пусть он готов рискнуть лишь 50% имеющейся у него наличности. Для формирования еще одного критерия отношения претендента к риску можно предложить ему еще раз подумать и указать сумму, ради которой он согласился бы рискнуть 50% наличности, против того, оставить все как есть.

Более тонко ИДР претендента можно измерить, усложнив задачу добавлением к двум возможным исходам (успех и неудача) разных градаций для них. На практике для успешного исхода обычно вводятся:

- гарантированная оценка (по крайней мере, деньги удастся вернуть);
- доход, составляющий не менее 50% (100%) инвестиций.

Неудачный исход таков, что потери инвестиций могут составить не менее 10% (50%; 100%) всех инвестиций. Альтернативы (a_1 , a_2) можно описать рис. 1.

Иногда альтернативы инвестиций можно просто сравнивать по предпочтительности. Если вероятности выигрышей у одной альтернативы больше, чем у другой при одинаковых величинах выигрышей, и при этом вероятности проигрышей у нее же меньше при

одинаковых величинах проигрышей, то считается, что первая инвестиция лучше второй и т.п.

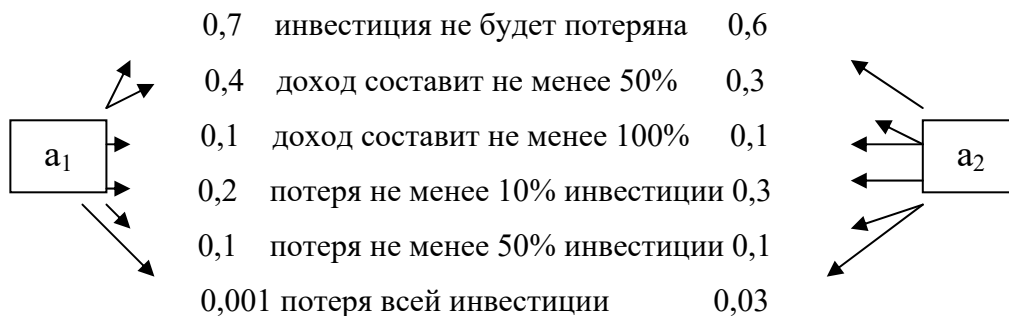


Рис. 1. Деревья вероятностей исходов двух ситуаций инвестирования: численные значения – вероятности возможных градаций.

Так можно тестировать субъектов, претендующих на занятие конкретных должностей, при разных сценариях и альтернативах инвестирования в производство, планирование, управление проектами и т.п. Если не менее 2 из 3 (3 из 5) проведенных тестов дают одинаковые результаты, это говорит об определенной ИДР субъекта по персональному риску. Если дважды тесты показали, что субъект склонен к риску, и однократно, что он безразличен к риску или не склонен к риску, то общий вывод – субъект склонен к риску.

ИДР по деловому риску можно оценить по ряду критериев: оценка ставки сверхдохода для рискованного портфеля инвестиций; личный индикатор оптимизма субъекта; ранг самооценки личного риска субъекта. Выполним оценивание ИДР субъекта на реальных ситуациях.

Пусть для оценки ИДР субъекта по первому критерию следует сформировать рискованный портфель по схеме: 50% всех имеющихся средств вкладывается в надежные ценные бумаги с небольшой стандартной процентной ставкой $y, \%$; другая половина вкладывается в бизнес с шансами «50/50» сверхдоходную ставку $x \gg y, \%$ или «ничего». В итоге возможные исходы этой рискованной инвестиции («50/50») могут оказаться $0,5 \cdot (x + y), \%$ или лишь половина ($0,5 \cdot y, \%$) возможного стандартного дохода. Гарантированной альтернативой для принятия решения выступает вложение всех инвестиционных средств в надежные ценные бумаги с гарантированной ставкой $y, \%$.

Испытуемый субъект, претендент на вакантную должность, обязан назвать конкретное значение x , которое, по его мнению, дает одинаково предпочтительно рискованный портфель и гарантированную альтернативу.

Значение гарантированной ставки $y, \%$ и указанное испытуемым субъектом значение ставки $x, \%$ сверхдохода заносится в исходную таблицу (табл. 2). После этого вычисляют отношение x/y наименьшей ставки к обычной ставке (его также занесем в табл. 2).

Оценить личный индикатор оптимизма субъекта, по сути, - оценить субъективную вероятность того, что любая критическая ситуация при ее возникновении разрешится благоприятно. В качестве тестовой критической ситуации примем судебное разбирательство. Испытуемый субъект должен указать, какова, по его мнению, вероятность p_s выигрыша дела в суде по иску в размере $0,5s$ (половины финансовых ресурсов). При неудаче ему придется заплатить неустойку в размере $(1,2-1,5) \cdot s$ (т.е. его исковая ответственность на 20-50% превысит размер всех финансовых ресурсов, что приведет испытуемого субъекта к полному финансовому краху; вероятности p_s занесем в предпоследнюю строку табл. 2). Далее оценим личный индикатор оптимизма испытуемого субъекта.

Ранг самооценки личного риска испытуемый субъект может выполнить самостоятельно по 7-балльной шкале, проставив какой-либо знак в соответствующей позиции рангов в последней строке. Считая, что готов в незначительной или малой степени пойти на риск в бизнесе, он поставит знак в одной из первых трех позиций, а если в значительной или в большей степени, то - в 6 или 7 позициях.

Оценку степени делового риска в бизнесе в общей картине ИДР субъекта по указанным критериям, результатам табл. 2 строим по следующим правилам: если $x/y \leq 2,5$, то субъект склонен к риску в отношении реакции на рискованные инвестиции в бизнесе, а если $x/y \geq 4,0$, то не склонен; если личный индикатор оптимизма (субъективная вероятность $p_s < 0,4$), то испытуемый оценивается как склонный к риску, если $p_s > 0,6$, то не склонен к риску; ранг самооценки личного риска: если знак в одной из первых трех позиций, то субъект не склонен к риску, если в двух последних, то склонен к риску. Общий вывод по результатам оценок делового риска претендента строим аналогично правилам формирования итоговой оценки по отношению к индивидуальному риску. Если 2 из 3 проведенных тестов дают одинаковые результаты, то это достаточно уверенно говорит о ИДР субъекта по отношению к деловому риску (равномерность оценок по каждому из критериев оценивается как безразличность отношения к деловому риску).

Таблица 2

Оценка ИДР испытуемых субъектов на ту или иную должность

Риск	Исходные данные, д.е.	Расчет индикаторов готовности принятия риска на себя										
Персональный риск	Долги – 500; имущество – 1000000	500/1000000*100%										
	Реакция на персональные рискованные инвестиции, вероятность потерь $q = 50\%$	500/1000000*100%										
	Ранжирование инвестиционных проектов получения дохода	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Деловой риск	Реакция на персональные рискованные инвестиции (вероятность потерь $q = 50\%$)	Ставка мин дохода $x, \%$	Обычная ставка дохода $y, \%$	x/y								
	Риск оперативных решений (отказ от суда)	Самая низкая вероятность выигрыша в суде p_s										
Готовность пойти на риск намного:												
	Самооценка склонности к риску в сравнении с другими менеджерами аналогичного или близкого уровня управления											

Оценка степени *организационного* риска (ОРФ) фирмы зависит от успешности расстановки сотрудников по должностям и других факторов: их подготовленности к исполнению обязанностей, личного отношения к риску. Отметим (знать и уметь или уметь и мочь – большая разница).

Таблица 3

Предпочтения в парах «должность – личное отношение к риску»

Сферы управления	Предпочтительный уровень риска	Реальность
Высшее руководство (выбор миссии, стратегии)	Значительная склонность к персональному и деловому риску	
Управление финансами	Несклонность к риску (в сильной или средней степени)	
Управление технологическими процессами	Нейтральное отношение или незначительная несклонность к риску	
Управление персоналом	Нейтральное отношение к риску	
Снабжение и сбыт	Взвешенно рискованное отношение к риску	
Оперативное управление персоналом	Значительная склонность к риску	

В табл. 3 приведена информация о наибольшей предпочтительности для руководства пары критериев «должность – личное отношение к риску».

По аналогичному принципу в ЦДО ВШГУ Тульского филиала РАНХиГС при Президенте РФ разработаны учебно-методологические и контрольные материалы, позволяющие отслеживать эффективность обучения студентов, профессиональной переподготовки государственных и муниципальных служащих нижнего и среднего уровня. При проявлении политической воли губернатора такое переобучение в сфере стратегического менеджмента, планирования, анализа, оценки и управления рисками в различных сферах деятельности (финансов, производства, логистики, транспорта, ЧС и др.) может пройти профессиональную переподготовку и менеджмент высшего звена Тульской области и смежных с ней регионов. Все это позволит наглядно оценить полезность такого обучения, достичь качественного улучшения рейтинга Тульской области в Центральном федеральном округе и России в целом.

Литературы:

1. Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков. М.: Издательский центр «Академия», 2007. 368 с.
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 511 с.
3. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 404 с.
4. Арсеньев Ю.Н., Сулла М.Б., Минаев В.С. Управление экономическими и финансовыми рисками. М.: Высшая школа, 1996. 155 с.
5. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Применение экономико-математических методов и моделей в управлении риском. М.–Тула: Изд-во ТулГУ, 2012. 386 с.
6. Арсеньев Ю.Н., Минаев В.С. Управление рисками. М.: Высшая школа, 1997. 420 с.
7. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. и др. Менеджмент риска: теория, стратегии, принципы, методы, инструменты. В 4 ч. М.-Тула: Изд-во ТулГУ, 2017.

Gordiyenko N. I.,

Candidate of Economic Sciences, Professor

Gordiyenko T. V.

Candidate of Economic Sciences

O.M.Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

ANALYSIS OF THE THEORETICAL APPROACHES TO ECONOMIC CATEGORY OF "ENTERPRISE VALUE"

Гордієнко Н.І.,

к.е.н., професор

Гордієнко Т.В.

к.е.н.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М.Бекетова, Україна

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

The article deals with theoretical and practical approaches to determining the economic category of "enterprise value" and methods for assessing its value.

Key words: *value, capital, enterprise value, business valuation methods,*

У статті розглянуті теоретичні та практичні підходи до визначення економічної категорії «вартість підприємства» та методів оцінки вартості.

Ключові слова: *вартість, капітал, вартість підприємства, методи оцінки бізнесу,*

Постановка проблеми. Вартість є однією з базових категорій у сучасній економічній науці і центральною категорією у економічній теорії. Еволюція категорії «вартість» простежується у наукових працях починаючи з періоду зародження капіталізму до сучасних концепцій. В сучасних умовах дедалі актуальною стає проблема визначення таких понять як «ринкова вартість бізнесу» (ринкова вартість підприємства). Крім того актуальною є задача застосування вартісно-орієнтованого підходу до оцінки бізнесу з метою управління діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі проблемі оцінювання ринкової вартості підприємства (бізнесу) присвячено багато наукових праць, зокрема О. Амоші, В. Гейец, О. Євтуха, С. Валдайцева, С. Блоцького, В. Галасюка, Р. Ібрагімова, А. Ковалева, Н. Краснокутської, В. Кучеренко, В. Пазинича, О. Мендрула, О. Мних, Г. Сичової, Л. Свистун, Е. Чиркової, М. Чумаченко, В. Щербакова, та ін. При всій цінності проведених авторами досліджень існують проблемні теоретичні та методичні питання пов'язані визначенням економічної категорії «вартість підприємства» та з обґрунтуванням можливості застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління ним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз теоретичних підходів до визначення економічної категорії «вартість підприємства» та методів оцінки його вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дуже часто поняття «вартість бізнесу» пов'язують з поняттям «вартість капіталу», а його, у свою чергу, ототожнюють з вартістю активів, майна, економічними ресурсами, та економічним потенціалом підприємства.

Поняття «капітал» як економічної категорії еволюціонувало в процесі економічного розвитку суспільства. Починаючи з А. Тюрго (французького фінансиста ХУІІІ століття), який в своїй теорії створення і розподілення багатства називав «капіталом» накопичення цінностей (багатства) яке накопичується з доходів від власної землі або власної праці, або власного промислу більших ніж потрібно витратити [1, с.126]; У. Петті, який вперше застосував метод наукової абстракції для визначення ренти землі; А. Сміта, який сформулював принципи виникнення, формування та функціонування капіталу та чітко відокремив грошову, товарну та виробничу форми капіталу, розглядаючи капітал як запаси, що використовуються для отримання доходу [2]; Д. Рекардо, який досліджував норму прибутку на капітал та його перерозподіл [3] до К. Маркса, який розглядав капітал як вартість, що у процесі виробництва приносить додаткову вартість.

К Маркс, розвиваючи трудову теорію вартості У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, довів, що вартість любого товару, як і продукції має три складові: вартість матеріальних витрат, вартість використану на оплату праці і додаткову вартості, а також розкрив роль постійного і змінного капіталу в утворенні вартості нового продукту [4]. Саме цей підхід покладений в основу сучасної методики оцінки вартості майна витратним методом.

Р. Торренс та Р. Сеніор, Дж. Міль розглядали витрати виробництва, як основу мінової вартості і ціни. В межах теорії витрат виробництва основою мінової вартості вони вважали живу і уречевлену працю [5].

У першій половині ХІХ століття Дж. Г. Кларк, - засновник теорії граничної продуктивності, розглядав блага, як складові факторів виробництва, а «чистий капітал», як постійний однорідний фонд вартості [3], як статичний фактор виробництва.

У. С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас засновники методології марженального аналізу, прихильники теорії граничної корисності, вважали, що основою вартості є не тільки обсяг витраченої праці, а економічна цінність виробленого блага для покупця, т.т. що вартість повинна визначатися мірою корисності результату [6].

Серед прихильників трудової теорії вартості був видатний український економіст М. І. Туган-Барановський, який у роботі «Основы политической экономии» зробив спробу об'єднати трудову теорію вартості і граничну теорію корисності [7].

Дж. Стюарт Міль розумів під «капіталом» «раніше нагромаджений матеріалізований продукт праці» [5, с.74-96], К. Віксель теж розумів його виключно як «речовий» капітал [8, с.24]. Однак, у подальшому, більшість дослідників до яких насамперед можна віднести таких вчених, як Й. Шумпетер, Дж. Фрідман стали прихильниками «теорії ділового циклу». Так Й. Шумпетер вважав, що капітал по суті є грошовим й означає або реальні гроші, або право на гроші, або деякі блага оцінені у грошах [9, с.14].

У 90-х роках ХІХ століття представники Кембриджидської, а, пізніше Австрійської марженалістських шкіл А. Маршалл, К. Мінгер, Ф. Візер, К. Віксель досліджували проблему вимірювання капіталу. Саме у цей період отримала розповсюдження суб'єктивістська трактовка вартості.

Альфред Маршалл у своїй роботі «Принципи экономической науки» в главі «доход и капитал» надав поширене визначення капіталу з позиції індивідуума або підприємства. У главах «Стоимость и полезность» та «Отношение предельных издержек к стоимостям» в своїх міркуваннях А. Маршалл відштовхується від положення про максимізацію сукупної корисності для споживача однак при цьому він взагалі ігнорує витратність виробництва [10, с.191- 206]. Заслугою А. Маршалла є сформульована неокласична теорія вартості та на її основі теорія попиту і пропозиції. Ним вперше був запропонований показник економічного прибутку, як залишкового доходу, який розраховується як різниця між чистим прибутком і витратами на капітал, та підходи до розрахунку вартості [11].

Інфляційні процеси, що виникали у другій половині ХХ століття спровокували появу монетарної теорії, наслідком якої стала теорія інфляційних витрат Дж. Р. Хікса, який розробив мікроекономічні основи теорії загальної рівноваги. [12, глава ХІІ Определение нормы процента с.265]. У 1972 році йому, спільно з американським економістом К. Ерроу, була присуджена Нобелівська премія з економіки «за розробку теорії общего равновесия и экономики благосостояния». Втім, багато з положень теорії є розвитком і конкретизацією ідей К. Вікселя і В. Парето.

І. Фішер, представник неокласичної школи розвинув і доповнив теорію грошей і пов'язував обґрунтування оцінки інвестицій інвесторами з максимізацією ринкової вартості акцій підприємства [13].

Лауреати Нобелівської премії 1990р. Ф. Модільяні та М. Міллер, розвинули теорію І. Фішера, яка займає основне місце у сучасній теорії фінансування корпорацій. В цій теорії були висунуті нові ідеї в області визначення загальної вартості капіталу, хоча і ґрунтувалися вони на низці радикальних припущень, що обмежували її використання. Автори проаналізували умови, коли структура капіталу не впливає на вартість підприємства та зробили припущення, що «...ринкова вартість фірми не залежить від структури її капіталу і визначається нормою капіталізації очікуваного доходу в фірмах її класу» [14, с.44]. Вартість компанії за цією теорією складається з вартості її поточних та майбутніх операцій [15, с.411].

Таким чином, спираючись на аналіз еволюції категорії «вартості» можна погодитися з висновком багатьох дослідників, що до 80-х років ХІХ століття існувало два підходи щодо визначення вартості підприємств. Перший характеризував її як суб'єктивну корисність об'єкту оцінки, а другий як суму об'єктивно необхідних витрат на її створення.

Тім Орієр, Джон Рагман, Люсінда Спайсер у практичному посібнику «Настоящая стоимость капитала» підкреслюють: що в звичайному розумінні економістів під капіталом мають на увазі будівлі, технологічне обладнання, сировину, незавершене виробництво і т.і., яке відрізняється від його визначення фінансистами, коли мова йде про вартість капіталу, під капіталом розуміють фінансові ресурси або фонди компанії, приватної особи або держави, необхідні для створення підприємства або реалізації інвестиційного проекту, це більше грошове а ні фізичне поняття. Автори виділяють дві основні форми капіталу «боргове зобов'язання» та «акціонерний капітал» і відповідно «вартість боргового зобов'язання» та «вартість акціонерного капіталу» [16, с.2-4].

Досліджуючи категорію вартості капіталу вони прийшли до висновку, що переважною відправною точкою при прийнятті правильних управлінських рішень стає розрахунок вартості підприємства (enterprise value) [16, с.182].

Відокремлення виробничого і фінансового капіталу підприємства породили розповсюджену думку серед дослідників про тотожність фінансового капіталу та фінансових ресурсів. В сучасній літературі можна простежити різні підходи до визначення терміну «фінансові ресурси» підприємства. Прихильники одного вважають, що «фінансові ресурси» -

власні джерела розширеного відтворення, які залишаються після виконання поточних зобов'язань по платежам та розрахункам [17, с.7], тобто розглядають фінансові ресурси як фінансові джерела, що забезпечують формування активів підприємства. Інші визначають фінансові ресурси як «...кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. До фінансових ресурсів належать грошові фонди підприємства, а також частини грошових коштів, які не входять до складу фондів» [18, с.14].

Як справедливо указує Н. А. Мамонтова, «в сучасній економічній літературі розвідки щодо вартості трансформувалися у розвідки щодо цінності і ціни». Сучасні теорії ціннісних концепцій доповнюють поняття вартості поняттями інформаційні витрати про стан ринку та можливі ціни, трансакційні витрати, що виникають при укладанні угоди, витрати вибору або ціни альтернативних видів продукції, витрати розподілу [19, с.130,131].

Бланк І. А. у книзі «Управление формированием капитала» під капіталом розуміє накопичений шляхом збереження запас благ у грошовій формі та капітальних товарів, які залучаються власником у економічний процес, як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких базується на ринкових принципах й пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності [20, с.21]. Сутність концепції вартості капіталу, як фактору виробництва та інвестиційний ресурс автор вбачає у певній вартості, рівень якої повинен враховуватися у процесі залучення у економічний процес [20, с.33], а з позиції фінансового менеджменту капітал характеризується загальною вартістю засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування активів підприємства [21, с. 414].

Аналіз тлумачень економічних категорій «вартості» і «капіталу» як в ретроспективі так і в сучасній економічній літературі свідчить про їх складність і багатогранність та залежить від спрямованості досліджень та об'єктивних обставин.

Під оцінкою вартості підприємства найчастіше розуміють визначену у грошовому вимірі вартість, яка враховує його корисність та пов'язана з витратами на одержання цієї корисності [22, с.15].

З метою оцінки під вартістю бізнесу в зарубіжній практиці розуміють ринкову вартість вкладеного капіталу MVIC «market value of invested capital».

В національній практиці бухгалтерського обліку об'єктивною ринковою оцінкою є оцінка за «справедливою вартістю». Під «справедливою вартістю» розуміють суму, за якою може бути здійснений обмін активів або оплата зобов'язань у результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [23].

Згідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав», ринковою вартістю підприємства вважається вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо та без примусу [24].

На практиці при оцінці майна підприємства використовується методика затверджена Кабінетом Міністрів України від 10 грудня 2003р. №1891 [25].

Традиційно для оцінки ринкової вартості виділяють: доходний підхід, який базується на визначенні спроможності підприємства приносити дохід в майбутньому; витратний підхід, який базується на визначенні вартості, що формується з витрат відтворення усіх активів у ринкових цінах; ринковий (порівняльний) підхід, який базується на принципі альтернативних вкладень капіталу шляхом порівняння вартості підприємства з відповідним підприємством – аналогом; опціональний підхід, при якому вартість підприємства визначається як вартість контрольного пакету акцій та суми вартостей облігацій й опціонів, які можуть в подальшому конвертуватися в акції.

При оцінці вартості майна з метою продажу, при об'єднанні, приєднанні, оренді і приватизації найчастіше у вітчизняній практиці застосовується витратний підхід, який базується на принципі заміщення тобто, коли вважається, що вартість активів підприємства дорівнює витратам на їх створення. Оцінка як правило проводиться або за методом чистих активів шляхом корегування їх балансової вартості або на підставі розрахунку ліквідаційної вартості чистих активів. Наведені методи спираються на дані інвентаризації та є трудомісткими.

Розповсюджені у зарубіжних країнах ринкові методи оцінки (метод ринку капіталу – за яким зіставляється ціна акції з ціною, яка склалася на фондовій біржі; метод угод – за яким порівнюються дані про продаж підприємств на підставі аналізу мультиплікаторів; метод галузевих коефіцієнтів – за яким порівнюються показники, що розраховані на підставі інформації про продаж підприємств відповідної галузі і враховують відповідну специфіку) не можуть бути в повній мірі застосовані у вітчизняній практиці, тому що фондовий ринок України знаходиться на початковому етапі формування й не може генерувати ціни на акції, які необхідні для розрахунків і співставлень.

Сутність опціонного підходу закладається в відокремленому визначенні минулої (балансової вартості необоротних і оборотних активів та боргових зобов'язань) та майбутньої вартості (вартість опціону та гудвілу) підприємства.

Поширеними в зарубіжній практиці вважається Біноміальний метод і метод Блека-Школьца [26]. Практичне застосування цього підходу також стикається з проблемою наявності відповідної ринкової інформації, яка може бути використана при визначенні інвестиційної привабливості вкладання інвестицій. Складність полягає в визначенні дійсної вартості опціону та рівнів відсоткових ставок.

У економічній літературі визначення вартості бізнесу найчастіше розглядається у двох аспектах: як оцінка вартості майна і як оцінка доходів, зароблених завдяки технологічним, конкурентним та ін. перевагам.

З точки зору зарубіжних дослідників, насамперед Дж. Роша, А. М. Кінга, А. Дамодарана, ринкова вартість утворюється на фондовому ринку та визначається сумою угоди купівлі – продажу [27, 28, 29].

Починаючи з 90х років ХХ сторіччя вартісна концепція управління вважається найбільш поширеною в зарубіжних країнах, вона завоювала прихильність багатьох теоретиків і практиків в світі. Відповідно до цієї концепції, вартість компанії розглядається як грошовий критерій перспектив економічного зростання.

Висновки з даного дослідження. Вибір підходу до оцінки ринкової вартості підприємства (бізнесу) залежить від мети оцінювання, а саме: при продажу, реорганізації, оренді, приватизації, емісії акцій; при оцінці ефективності управління підприємством; при вирішенні заставних і податкових питань та обумовлює вибір видів вартості об'єктів оцінки (ринкова вартість, вартість заміщення, вартість відтворення, інвестиційна вартість, ліквідаційна вартість, вартість у використанні).

В сучасних умовах, коли багатьма дослідниками визнається, що вартість підприємства є результатом діяльності підприємства та критерієм підвищення добробуту власників, стають актуальними дослідження зарубіжних і вітчизняних теоретичних та практичних підходів, методів і моделей, що стосуються управління вартістю з метою вдосконалення або адаптації до національних реалій для забезпечення результативності виробничо-господарської діяльності українських корпоративних підприємств.

Література:

1. Тюрго А. Р. Ж. Избранные экономические произведения / А. Р. Ж. Тюрго; пер. с фр. Л. М. Бродская, А. Н. Миклашевский. — М.: Соцэкзгиз, 1961. — 198 с.
2. Смит А. Исследования природе о причинах богатства народов: в 2 т. / А. Смит; пер. с англ. В. С. Афанасьев. — М.: Наука, 1993 — Т. 1. — 1993. — 570 с.

3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо; пер. с англ. П. Н. Клюкина. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: в 3 т. / К. Маркс. — М.: Политиздат, 1978 — Т. 3. Кн. 3. Ч. 2: Процесс капиталистического производства, взятый в целом. — 1978. — 509 с.
5. Миль Дж. С. Рынок / Дж. С. Миль; пер. с англ. А. Г. Милейковский // Основы политической экономии / Дж. С. Миль. — К., 1995. — С. 74—96.
6. Глушкова З. И. Развитие теории благосостояния: противоречивость или невозможность принятия эффективных решений / З. И. Глушкова // Економічна теорія. — 2008. — № 1. — С. 22—29.
7. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. — 4-е изд. — Петербург, 1917. — 54 с.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Д. Рикардо; пер. с англ. П. Н. Клюкина. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
9. Шумпетер Й. А. История экономического анализа: в 3 т. / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. В. С. Автономов. — СПб.: Экон. шк., 2001 — Т. 1 — 494 с.; Т. 2 — 494 с.; Т. 3 — 678 с.
10. Маршал А. Доход и капитал / А. Маршал; пер. с англ. Р. И. Столнер // Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршал. — М., 1993. — Т. 1. Кн. 2. Гл. 4. — С. 132—196.
11. Розмаинский И. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории XIX века / И. Розмаинский // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 89—99.
12. Миль Дж. С. Рынок / Дж. С. Миль; пер. с англ. А. Г. Милейковский // Основы политической экономии / Дж. С. Миль. — К., 1995. — С. 74—96.
13. Fisher I. The Theory of Interest: as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It / I. Fisher. — N. Y.: MacMillan, 1930. — 566 p.
14. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема MM / Ф. Модильяни, М. Миллер; пер. с англ. А. М. Семенов. — 2-е изд. — М.: Дело, 2001. — 272 с.
15. Miller M. H. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares / M. H. Miller, Franco Modigliani // Journal of Business. — 1961. — Vol. 34, № 4. — P. 411—433.
16. Орієр Тім. Настоящая стоимость капитала: практичний посібник з прийняття фінансових рішень / Орієр Тім, Рагман Джон, Спайсер Люсінда; пер. з англ. О. Б. Ватченко. — Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. — 288 с.
17. Павлова Л. Н. Финансы предприятий: учебник для вузов / Л. Н. Павлова. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998. — 639 с.
18. Партин Г. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 265 с.
19. Мамонтова Н. А. Огляд теорії вартості: минуле і сучасність / Н. А. Мамонтова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 3, Т.1. — С. 128—132.
20. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2000. — 512 с. — (Библиотека финансового менеджера. Вып. 4).
21. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 1999 — Т. 2. — 1999. — 512 с.
22. Щербаков В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. — 2-е изд. испр. — М.: Омега-Л, 2007. — 288 с.
23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: за станом на 31 трав. 2012 р. — Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu7/>. — Назва з екрана.
24. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 верес. 2003 р., №1440 // Офіційний вісник України. — 2003. — № 37. — Ст. 64.
25. Про затвердження методики оцінки майна [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 груд. 2003 р., № 1891. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF>. — Назва з екрана.
26. Вайн С. Опционы. Полный курс для профессионалов / С. Вайн. — М.: Альпина Паблишер, 2003.- 416 с.
27. Maisel L. S. Performance Measurement Practices Survey Results / L. S. Maisel. — N. Y.: AICPA, 2001. — 457 p.
28. McNair C.J. Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree? / C.J. McNair, R. L. Lynch, and K. F. Cross // Management Accounting. — 1990. — Vol.5, №11. — pp. 26-36.
29. Рош Дж. Стоимость компании: от ожидаемого к действительному / Джулиан Рош; пер. с англ. Е. И. Недбальской. — Минск: Гривцов Паблишер, 2008. — 352 с.

Karpenko L.N.,
PhD, Associate Professor of Business Economics

Lozovska L.A.,
Lozovska O.A.,
Students

Odessa National Polytechnic University, Ukraine
Institute of Business, Economy and Information Technologies

INTERNET COMMUNICATIONS AND DISTRIBUTIVE LOGISTICS AS INNOVATIVE MEANS TO RAISE AN EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Карпенко Л.М.,
к.е.н., доцент
Лозовська Л.А.,
Лозовська О.А.,
студенти

Інститут бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеський національний політехнічний університет, Україна

ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ ТА РОЗПОДІЛЬЧА ЛОГІСТИКА ЯК ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Four basic movers of a modern economy system were distinguished in the article. They are the transition to digital technologies and the ability of connection, removal of mediation and the mediation of a new type, also customization. Modern policy requires feedback from customer, which is possible due to the application of marketing logistics, that is successfully realized by means of using digital technologies and Internet Communications.

Keywords: *marketing activities, distributive logistics, Internet Communications, e-marketing, feedback, product promotion.*

У роботі детально розглянуті чотири основних двигуна нової економіки: перехід на цифрові технології і можливість з'єднань, усунення посередництва і посередництво нового типу, а також кастомізація. Сучасна політика вимагає наявності зворотного зв'язку з клієнтами, що стає можливим завдяки застосуванню на підприємстві маркетингової логістики, яка успішно реалізується за допомогою використання інформаційних технологій та Інтернет-комунікацій.

Ключові слова: *збутова діяльність, розподільча логістика, Інтернет-комунікації, e-маркетинг, зворотній зв'язок, просування продукції.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Турбулентний розвиток сучасної економіки потребує переорієнтації виробництва та реалізації виробленої продукції на задоволення потреб і запитів кінцевих споживачів. Досвід зарубіжних та деяких вітчизняних виробників свідчить про те, що дієвим інструментом вирішення цього завдання є впровадження маркетингової логістики, вміле застосування якої забезпечує не тільки виробництво затребуваної споживачами продукції, а й посилення конкурентних позицій підприємства на цільових ринках.

Вирішення даного питання є актуальним, оскільки жорстка конкуренція обумовлює потребу підприємств у пошуку нових способів стимулювання збуту з метою збереження позицій на ринку. Слід зазначити, що проблема розробки і реалізації політики товароруху на багатьох підприємствах стоїть гостро і потребує значних зусиль з боку фахівців зі збуту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільш значущі теоретичні і практичні аспекти інноваційних підходів збутової діяльності організацій та аналізу ефективності їх діяльності відображені в роботах як зарубіжних - І. Ансоффа, А. Алексєєвої, Л. Гелловей, Г. Куликова, Ф. Котлера, М. Портера, А. Томпсона, Р. Чейза, так і вітчизняних вчених - Н.В.Афанасьєва, Г.Л.Багієв, В.Іванова, В.Василенко, Л.Карпенко, Г.Лейдиг, Н.Микитенко, О.Орлова, Г. Тарасюк, А. Шваб та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових робіт з управлінської та маркетингової діяльності організацій, її оптимізації, багато питань у цій галузі залишаються недостатньо вивченими. Вимагають більш ґрунтовного дослідження певні особливості здійснення збутової політики підприємства з метою удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення процесу збутової діяльності у сфері політики руху товару і розробка на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення системи просування продукції на ринок, а також пропозицій щодо підвищення ефективності збутової діяльності за рахунок використання Інтернет-комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для отримання максимального ефекту від діяльності організації важливо постійно проводити роботу по вдосконаленню збутової діяльності. Розробка заходів щодо вдосконалення повинна базуватися на результатах оцінки ефективності збутової роботи за всіма її напрямками [1, с. 128].

Базовими повинні стати заходи щодо вдосконалення інформаційної забезпеченості, оскільки ефективне здійснення збутової діяльності неможливе без докладної, достовірної та своєчасної інформації. З цією метою для будь-якої організації доцільно вести комп'ютерний облік товарів на складі, контрагентів, мати інформаційні бази даних (правових, бухгалтерських та ін.). Важливо мати можливість оперативно отримувати інформацію для прийняття управлінських рішень щодо напрямів збутової діяльності. По мірі просування до намічених цілей компанія повинна постійно відстежувати проміжні результати і контролювати зміни в мікро- і макросередовищі. Іноді бізнес-середовище залишається досить стабільним протягом тривалого періоду, його розвиток відповідає прогнозам.

Стратегія компанії неминує вступати в протиріччя з умовами ринкового середовища, які змінюються швидше, ніж елементи оптимальної організації управління [2, с. 114]. Продуктивність компанії може залишатися як і раніше високою, але зовнішня ефективність її діяльності в умовах мінливого бізнес-середовища знижується. Пітер Друкер вказує, що важливіше «робити правильні речі» (зовнішня ефективність), ніж «робити речі правильно» (внутрішня продуктивність). Найбільш успішні компанії володіють мистецтвом одночасного вирішення обох завдань [3, с. 348].

Ключовою технікою електронного маркетингу, як інноваційного важелю підвищення ефективності діяльності підприємства, є дозволений споживачем маркетинг. Як стверджує Сет Годін, у більшості випадків стимулювання попиту у Всесвітній мережі можна охарактеризувати як «маркетинг, заснований на вторгненні». Ефективність цього методу слабшає, оскільки все більше компаній, намагаючись привернути до себе увагу, створюють «рекламну метушню» в мережі, і отримують зворотний ефект, охоплюючи все менше користувачів [4, с.79].

Всебічно спланована і реалізована кампанія маркетингу з використанням електронної пошти допомагає зміцнити взаємини з клієнтами і збільшити продажі. Витрати на е-пошту в порівнянні з витратами на поштову пряму розсилку незначні. Так, якщо корпорація Microsoft зазвичай витрачала на «паперові» кампанії близько \$ 70 млн на рік, то сьогодні вона щомісяця розсилає 20 мільйонів повідомлень по e-mail, на які витрачає набагато менше. Але фахівці з маркетингу повинні пам'ятати: щоб дозвіл на подібну комунікацію залишався в силі, у адресатів повинна бути можливість у будь-який момент відмовитися від підписки на розсилку.

Не менш ефективним засобом зв'язку з клієнтами, який має вагомий вплив на обсяги продажів підприємства, є створення офіційного web-сайту організації. Такий сайт вимагає як значних фінансових, інформаційних, інтелектуальних ресурсів, так і часу, але винагородою за це стане підвищення іміджу організації та лояльність споживачів.

Фахівцям з менеджменту важливо знати, скільки часу, грошей і зусиль необхідно вкласти в створення web-сайту, а також ознайомитися з фундаментальними принципами його розробки, починаючи з розуміння того, як поведуться інтернет-сервери. Крім того,

необхідно показати за допомогою головної інформаційної сторінки, чітко визначених посилань і пошукових кнопок чим сайт корисний користувачам [5, с. 121].

Не менш важливим засобом налагодження зворотного зв'язку є впровадження маркетингової логістики на підприємстві. На нашу думку, підхід, відповідно до якого компанія повинна досліджувати вимоги ринку, а вже потім формувати ланцюжок поставок (починаючи як би з кінця), є більш ефективним. Даний підхід включає планування, впровадження і контроль матеріальних потоків, починаючи з пунктів походження і закінчуючи пунктами призначення, з метою задоволення потреб покупців [2, с. 109-118].

Розподільча логістика передбачає вивчення ланцюжка попиту. Завдання, що стоять перед маркетинговою логістикою, вимагають застосування інтегрованих логістичних систем, які включають управління поставками матеріалів, системи матеріальних потоків і фізичний розподіл за підтримки інформаційних технологій.

Маркетингова логістика складається з кількох видів діяльності. Ми маємо на увазі побудову прогнозів продажів, на базі яких компанія визначає рівні розподілу, виробництва і матеріальних запасів. Рівень витрат на маркетингову логістику (часом це 30-40% від собівартості готової продукції) не може не турбувати керівництво компаній [6, с. 222-234].

Відправна точка в розробці маркетингової логістики - вивчення вимог споживачів і пропозицій конкурентів. Споживачі зацікавлені у своєчасній доставці товарів, готовності постачальника до екстрених поставок, акуратному поводженні з продукцією під час перевезення, швидкої заміни дефектних виробів. Далі компанія повинна з'ясувати відносну важливість усіх складових сервісу. Наприклад, для покупців копіювальної техніки дуже важливо час ремонту і профілактичного обслуговування техніки. Виходячи з цього компанія Xerox встановила новий стандарт обслуговування, за яким вона «зобов'язується відремонтувати копіювальний апарат, що знаходиться в будь-якій точці континентальної частини США, протягом трьох годин з моменту отримання заявки». У компанії створено спеціальний сервісний підрозділ, завдання якого - виконання взятих зобов'язань. Фірма повинна також враховувати і рівень сервісу, пропонований її конкурентами.

Визначивши цілі маркетингової логістики, фірма повинна розробити логістичну систему мінімізації витрат на їх досягнення. У будь-якій системі маркетингової логістики витрати визначаються за формулою:

$$ЗВ = ВТ + ЗВС + ПЗС + УВ, \quad (1)$$

де ЗВ - загальні витрати на маркетингову логістику в даній системі;

ВТ - загальні витрати на транспортування;

ЗВС - загальні фіксовані витрати на складування;

ПЗС - загальні змінні витрати на складування;

УВ - загальні витрати, пов'язані з втраченими через затримки продажами

При виборі системи маркетингової логістики необхідно розглянути загальні витрати (ЗВ) різних систем і вибрати ту з них, яка дозволяє добитися мінімальних витрат. Якщо величину УВ виміряти важко, фірма прагне мінімізувати суму (ВТ + ЗВС + ПЗС) для встановленого рівня.

Таким чином, розумне застосування системи маркетингової розподільчої логістики значно підвищить прибутковість підприємства, сприяє підвищенню ефективності його діяльності та конкурентної позиції на сучасному ринку виробників. Такий результат досягається завдяки тому, що підприємство виробляє продукцію, яка користується попитом у споживачів. Адже застосування маркетингової логістики значно зменшує ризики невідповідності готової продукції потребам покупців.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Сьогодні можна виділити чотири основних двигуна нової економіки, зокрема: перехід на цифрові технології і можливість з'єднань, усунення посередництва і посередництво нового типу, а також кастомізація. У нових умовах методи старої економіки змінюються в сторону організації по клієнтським сегментам (а не тільки по продукту), орієнтації на довічну цінність клієнта (а не

тільки на трансакції), фокусування на клієнтах (а не тільки на акціонерів), залучення в маркетинг всіх працівників компанії (а не тільки відділу маркетингу), побудови марки на основі поведінки (а не тільки за допомогою реклами), фокусування на утриманні клієнта, вимірювання задоволеності клієнта, а також розумних обіцянок і перевиконання зобов'язань. Така політика вимагає наявності зворотного зв'язку з клієнтами, що стає можливим завдяки застосуванню на підприємстві маркетингової логістики, яка успішно реалізується за допомогою використання інформаційних технологій та Інтернет-комунікацій.

Виробники товарів і послуг повинні використовувати маркетингову логістику, тобто знаходити найкращий спосіб зберігання і доставки продукції до місць її продажу і споживання. До логістики відносяться оформлення замовлень на поставки, складування, управління запасами і транспортування. І хоча витрати на логістику досить високі, якісно пророблена логістична програма являє собою потужний засіб конкурентної боротьби. Освоюючи е-маркетинг, компанії стикаються з безліччю питань, включаючи те, як створити привабливий web-сайт, рекламувати продукт в Інтернеті, побудувати модель вигідного і прибуткового бізнесу, що формує нові підходи до побудови організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Література:

1. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 420 с.
2. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N.Karpenko// Збірник наукових праць «Економіка і організація управління» / Донецький національний університет – Вінниця: ДонНУ, №1 (21), 2016. - 250 с., - С.109-118
3. Захарчин Г.М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект: [Монографія] / Г.М. Захарчин, Л.С. Лісовська, А.А. Терехух. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 440 с.
4. Джеффри Ф. Райпорт та Бернард Яворський, електронна комерція (Нью-Йорк: McGraw-Hill, 2001), с. 116.
5. Дж. Тімоті Хант, «Beyond Point and Click», Financial Post - Канада, 1 травня, 2001.
6. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко / Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation Collective monograph. Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – p. 222-234.

Karpov V.A.,

Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
Professor of the Department of Economics and business planning,
Odessa National Economic University (Odessa, Ukraine)

Shevchenko-Perepolkina R. I.

PhD, Associate professor department of Management business and tourist activity,
Izmail State University of Humanities

DOES THE INDICATOR OF NET PRESENT VALUE SHOW THE ACTUAL EFFICIENCY OF PROJECTS?

In clause attempt to comprehend theoretical and practical problems of calculations of efficiency of the project is undertaken. On examples, calculation of the pure discounted income for various variants on character of a monetary stream of projects is resulted. It is shown that for some unprofitable projects, the net discounted income indicator indicates their effectiveness.

Keywords: *cash flow, effective project, effectiveness curve, net present value.*

У статті почата спроба осмислити теоретичні й практичні проблеми розрахунків ефективності проекту. На прикладах, наведений розрахунок чистого дисконтованого доходу для різних по характеру варіантів грошового потоку проектів. Показано, що для деяких збиткових проектів, показник чистого дисконтованого доходу вказує на їх ефективність.

Ключові слова: *грошовий потік, ефективний проект, крива ефективності, чиста поточна вартість.*

Introduction

It is generally accepted that there is such an estimation rule of an effective project: [2, 3, 4, 5, 6, 8, 9,10,11]:

if $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ (the project is effective),

if $NPV < 0$, $PI < 1$, $IRR < i$ (the project is not effective),

if $NPV = 0$, $PI = 1$, $IRR = i$ (zero effectiveness),

where NPV is a net present value, PI stands for profitability index, IRR means internal rate of return, i is a discount rate.

In the article published in 2014 [1] we demonstrated that discount indices of project effectiveness traditionally used by the majority of theoreticians and analysts did not always represent the actual profitability (unprofitability) of the project. This article is an attempt to analyze the new similar project variants in theory and practice and offer the way out of such situations.

The main material research

More generally, the economic efficiency of the project can be defined by the following expression [2, p.103]:

$$E = f(t, k, R_1 \dots R_n, A),$$

where E stands for a complex conversion rate; t is a time factor; k means inflation; $R_1 \dots R_n$ means risk factors; A is the project alternativeness.

The function cited above is of little use for practical application because of its multidimensionality. Most of the authors [2, 4, 5, 6, 9, 10] and analysts use a set of efficiency criteria that describe the feasibility of the project from different angles. They use the index of net present value (NPV) as the main indicator of the project profitability which can be updated taking into account the time factor. The given quantity characterizes the general absolute outcome of the investment activity, its final effect. NPV stands for the difference between the discounted for a moment incomes measures $B(t)$ and expenditures for the realization of the project $C(t)$. In this case t is the number of the year of the project life-cycle. If receipts and expenditures are represented as the intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. As the majority of authors point out, the variable NPV is the basis for defining other indicators of efficiency [2, 4, 5, 6, 9, 10].

If receipts and expenditures are represented as the intake flow, NPV equals the updated variable of the flow. The variable NPV is the basis for defining other indicators of efficiency. In case the intake flow is characterized by the values $R_t = B(t) - C(t)$, which can be both positive and negative, the comparison rate equals i , and we get [3]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t}. \quad (1)$$

When the initial expenses A are singled out during the so-called zero period, Formula 1 is changed in the following way:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - A. \quad (2)$$

Formulas 1,2 on the one hand represent the function of the project efficiency, on the other hand the numerical series of the cash flow calculation. As the effectiveness function, these formulas offer a complex modification of hyperbola or the power function, the form of which depends on the dynamics of the cash flow, while the numerical series is a modification of the geometric progression, the form of which is also dependent on the dynamics of the cash flow. In many ways these conclusions simplify the analysis approach to the project effectiveness in practice.

Let us consider some peculiarities of calculating NPV for the definite kinds of cash flows.

1. If the cash flows of the project are uniformly distributed in time, R_t is a constant $= R$ (constant ordinary annuity). The uniformity of cash flow distribution can be achieved by extending the intervals of planning.

In that case NPV will represent the following numerical series [4]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R \frac{1}{1+i} + R \frac{1}{(1+i)^2} + \dots + R \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R \frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

We used square brackets to mark out a classical geometric progression with the general term $q = \frac{1}{1+i} \leq 1$ (series coincide) [4]. After Formula 3 translation we get the following expression:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q} q^n + R q^n = R \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

If Formula 4 is viewed as the efficiency function where $n \rightarrow 0$ (perpetual annuity), equation 4 is rearranged in the form:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \quad (5)$$

Let us analyze a similar simple variant. In this case the project efficiency depends on the comparison rate i and combination of R and A . If $A=0$, we have a classical hyperbola (fig.1, the negative values of discount rates are given de benne esse). In this case the stability of the project is absolute, while $IRR \rightarrow \infty$. Can we have such cases in practice?

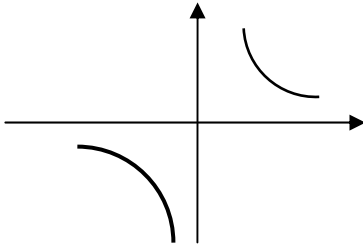


Figure 1.

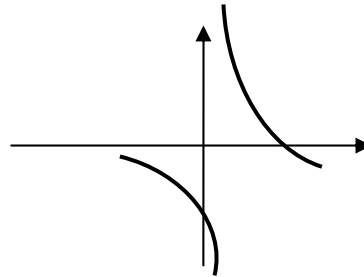


Figure 2.

Yes, we can, if the initial investments are diffused in the years of life-cycle or are completely lacking (sponsorship, investments out of proceeds of credit, etc).

If the initial investments are used in the zero period the shape of the function of effectiveness depends on the combination of R and A (Fig.2). IRR can be defined with the help of the expression - $NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \rightarrow i = \frac{R}{A}$. That is why the forecasting models, based on the cash flow uniformity can have high IRR.

Formulation of the problem

Let us analyze the general approach to the effectiveness function using Formula 1. We may have variants in this case as well. The most interesting are: [5]:

- decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project;
- fluctuation of the of the cash flow during the life cycle of the project;
- at last one more variant is possible when $NPV = \sum R(t)$ (net present value is more than total net profit).

Let us study the first case - decrease of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig.3).

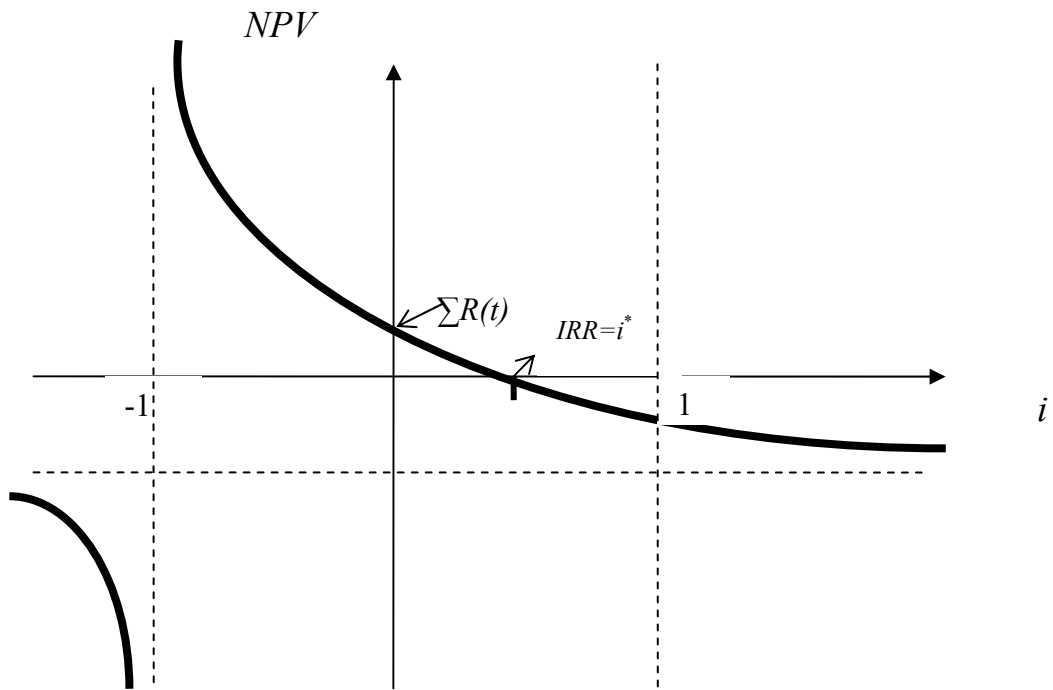


Figure 3

The effectiveness curve starts at point $\sum R(t)$ when $i=0$ (we do not take into consideration the negative values of comparison rates in our article) and drops dramatically to the critical value IRR when $NPV=0$. When i goes on rising, $NPV \leq 0$.

The second option is increase of the cash flow by the end of the life cycle of the project (Fig.4).

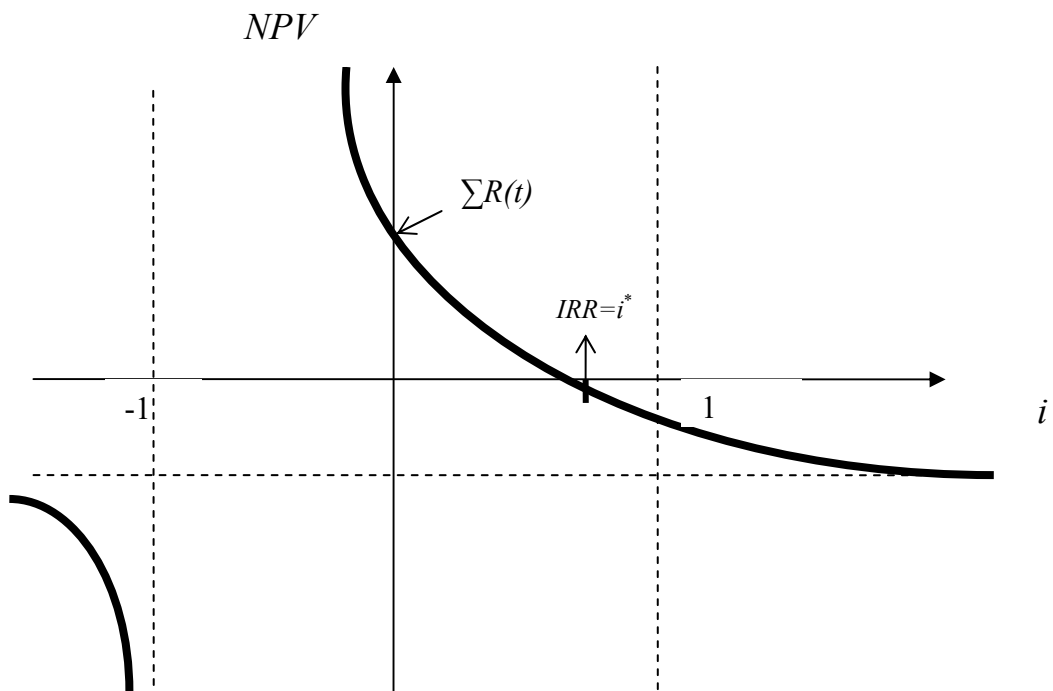


Figure 4

This variant repeats the previous one in its shape but has a much higher point of total cash flow - $\sum R(t)$ and larger IRR (other conditions being equal). Software products for automatic calculations of project efficiency mostly use two models of cash flow growth [1]. In the first model the cash flow growth takes place before the project capacity saturation (Fig.5) reaching some point (M), then the level of cash flow flattens till the end of the project life cycle. The second model is

closely associated with the life cycle of the project. It means a gradual growth of the cash flows (Fig.6) to demand saturation (point P), followed by stabilization on this level while maintaining the given value of service, next followed by decrease to the extend of recession in demand for goods.

Net cash flow

Net cash flow

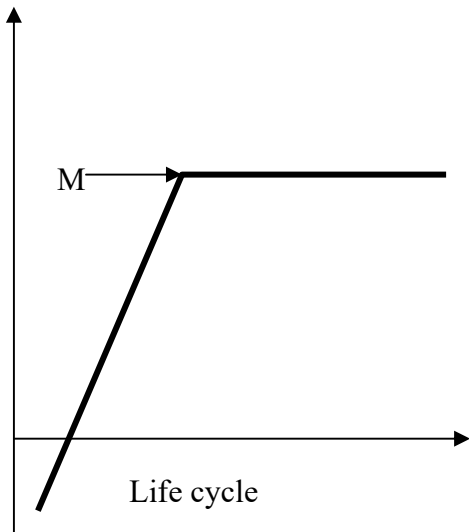


Figure 5.

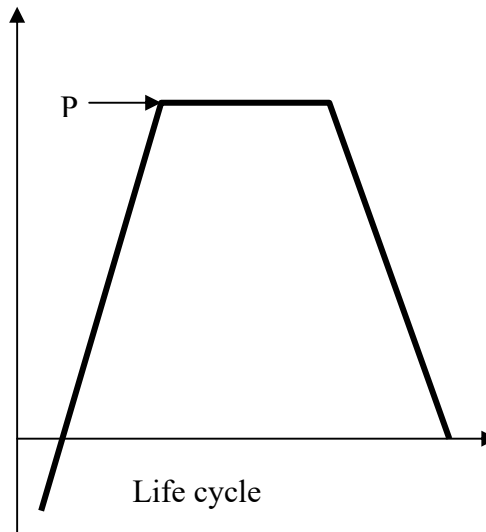


Figure 6.

The first model has an effectiveness curve that is closer to the graphic chart of Figure 4, the second one is closer to the graphic chart of Figure 3.

In the third case of the practically investigated cash flows the relation will not be so facile and “correct” as in Figures 3 and 4. The picture of the examined relation changes if the members of the flow reverse signs more than once[5] for example as a result of the fact that some years later after the beginning of the return, modernization of production may be provided, which requires considerable expenses. In this case the graphic chart showing relation between NPV and i will differ significantly from the graph in Figures 3 and 4. Thus Figure 7 demonstrates the condition when the variable NPV reverses its sign three times.

NPV

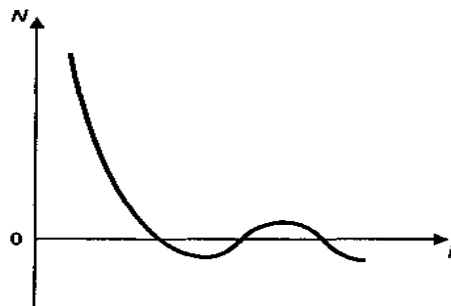


Figure 7.

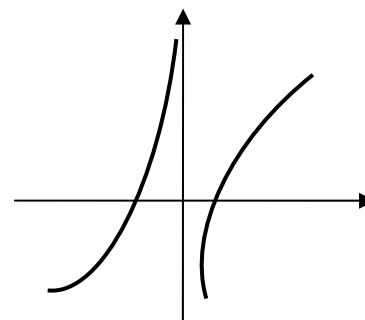


Figure 8.

However, in all three cases that we have examined the sign of the cash flow is reversed from the negative to the positive one, in the latter case from minus to plus, then to minus again and so on.

Theoretically the reversed situation is possible when the cash flow reverses a sign from plus to minus (not in the zero period). In such a case we can get the effectiveness curve like the one in Figure 8.

At the same time there might be situations with calculating NPV , when $NPV \geq \sum R$ (total net cash flow). Such a situation may seem impossible based on expressions 1 and 2. Let us study the situation of illustrative example 1 (table 1).

Table 1

Illustrative example of cash flow calculation of project 1

Initial expenses	10	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard unit	Current expenses	0	0	0	0	50	50
Life cycle of the project	5	Revenue	0	0	40	10	10	60

When the discount rate is on the level of 0,15 (15%), the initial expenses in the zero period are 10 standard units, and the cash flow distribution is as shown in table 1, we have a zero net cash return $(\sum R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0)$, however

$$NPV = -10 + \frac{40}{(1+0.15)^3} + \frac{10}{(1+0.15)^4} + \frac{10-50}{(1+0.15)^5} = 2.13.$$

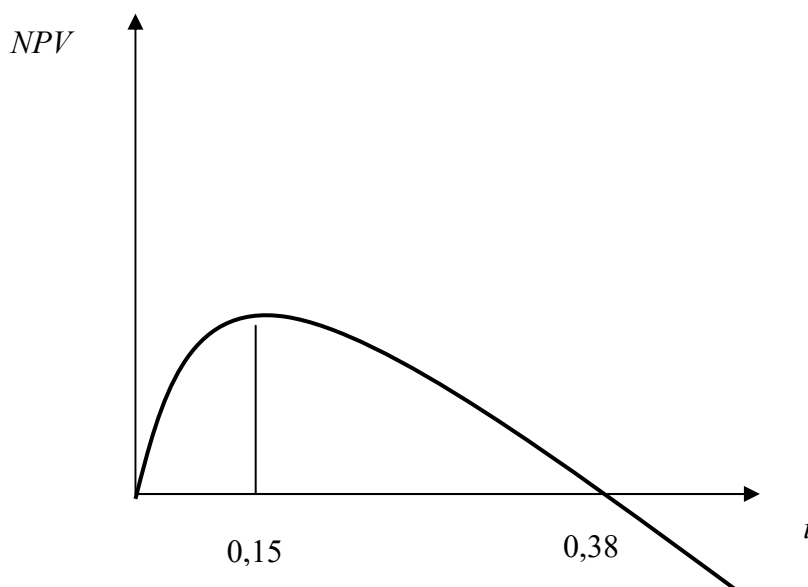
It seems to contradict the fundamental postulate of project efficiency – if $NPV > 0$, the project is effective. However, for crisis project variants the problem situation $\sum R = 0$ remains, which makes the project effective. Let us calculate the effectiveness curve for our example 1 (table 2).

Table 2

Calculation of the effectiveness curve of illustrative example 1

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

As we see from the table information and the effectiveness curve based on it (Figure 9), NPV maximizes from 0 at point $i = 0.15$, $NPV = 2.13$, then it drops to point $IRR = 0.38$ and below 0.

**Figure 9.**

However, as our experience has shown, such a situation is quite possible in practice for quite successful projects. If the project has moderate volumes of current expenses, which, for example, are realized against credit or some other ways of borrowing with a considerable delay of credit payment, we may have non-recurring incomes from the project at one of the initial stages. These non-recurrent incomes can significantly exceed current costs. Credit repayments take place at the end of the project life cycle. In this case it is possible to have the situation $NPV > \sum R > 0$.

Let us examine the situation. A credit for capital costs was given for project 2. The credit is at the amount of 30 standard units at annual interest 16,7% for 5 years on condition of paying off

at the end of the period. The results of realizing the project with the life cycle of 5 years and the annual comparison rate of 15% are represented in Table 3.

Table 3

Illustrative example of cash flow calculation of project 2

Initial expenses	30	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard units	Current expenses	0	0	0	0	65	65
Life cycle of the project	5	Revenue	50	20	10	0	0	80

According to the credit conditions the amount of payment will be 65 standard units at the end of the fifth year.

In terms of the results of the project we have $\sum R = -30 + 50 + 20 + 10 - 65 = -15$ standard units,

and
$$NPV = -30 + \frac{50}{(1 + 0.15)^1} + \frac{20}{(1 + 0.15)^2} + \frac{10}{(1 + 0.15)^3} - \frac{65}{(1 + 0.15)^5} = 2.86 \text{ st.monet.unit}$$

In this case we have $NPV > 0 > \sum R < 0$. It is a positive NPV in the inefficient project.

Let us calculate the effectiveness curve for our example 2 (table 4).

Table 4

Calculation of effectiveness curve of illustrative example 2

<i>i</i>	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
<i>NPV</i>	-14,99	-14,79	-0,86	2,86	5,2	7,3	7,47	6,62	5,3	3,79	2,2	0,69	-0,78

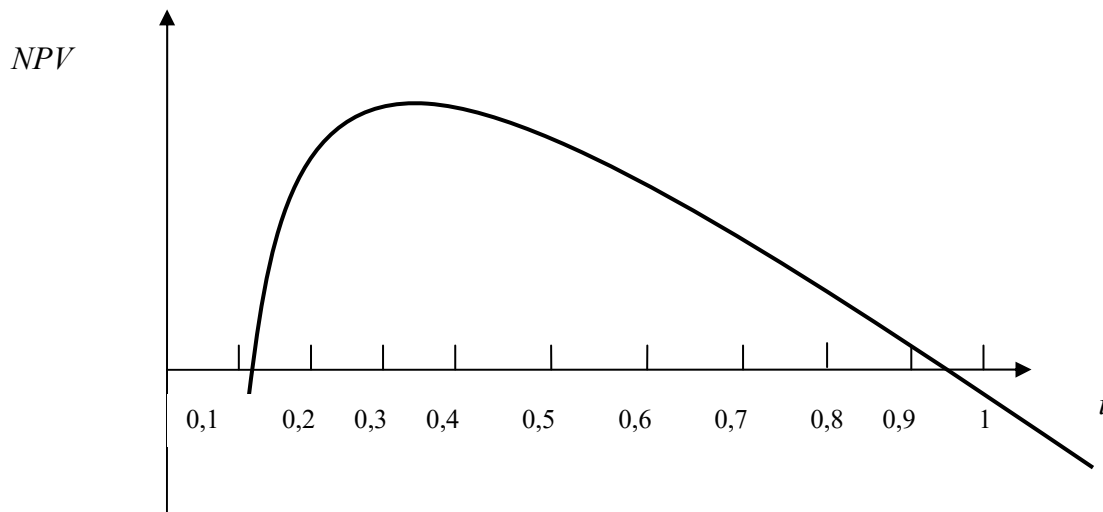


Figure 10.

As we see from the information in the table and the effectiveness curve based on it (Figure 10), NPV at two points equals 0 (if $i = 0,11$ and $0,946$), the maximum is between the points $i = 0,3$ and $0,4$, $NPV = 7,47$, there may be equality between NPV and $\sum R$ at point $i = 3$.

As the calculations given above show, the measures of project efficiency, based on calculating NPV do not always render the actual effectiveness of the project (variant in table 3).

In our opinion, such a situation can arise as a result of including expenses into the calculation of measures of effectiveness, which discount at the same time with the revenue, thereby they computationally increase the discount level of project profitability (as a result of discounting the negative value of expenses the total rate of return increases. Though, if one accepts the premise of the theory of time value of money [10, p. 353], it is the expenses that influence the present value—PV. That is in every period of time t costs $C(t)$ give rise to future earnings $B(t)$. In its semantic loading $C(t)$ is the initial value P for a future earnings-flow during t period. That is why we think it is not advisable to include the costs into the discount part of the measure of project effectiveness.

In order to evaluate the general effectiveness of the project it is possible to offer the index of total discount revenue deducting the total project expenditure during the whole life cycle of the project (*PVNC*):

$$PVNC = \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n C(t). \quad (6)$$

Let us analyze the use of formula 5 to evaluate the above mentioned examples of projects.

The zero value of the index *PVNC* is obtained for the projects in which the total discount revenue equals the total expenditure:

$$\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n C(t) = 0 \Rightarrow \sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} = \sum_{t=0}^n C(t)$$

The calculations showed that for project 1 $\sum R=0$, $NPV= 2.13$, $PVNC = -23.16 < 0$. For project 2 $\sum R=-15$, $NPV= 2.86$, $PVNC = -29,8 < 0$.

Thus, according to the index *PVNC*, both projects are ineffective because total discount revenues do not cover the total project expenditure.

Table 5

Illustrative example of calculating *NPV* and *PVNC* of project 3

Initial expenses	80	Activities	Periods					Total
			1	2	3	4	5	
Discount rate	0,15							
Units of cash flow	Standard units	Current expenses,	0	0	0	0	1000	1000
		General project costs	-	-	-	-	-	1080
Life cycle of the project	5	Revenue	390	350	360	210	240	1550
		$\sum R$	470					
		NPV	502,7					
		PVNC	-0,123					

In practice it is often possible to come across projects which have the growing current cost, connected with its liquidation, at the end of economic life. The numerical illustration of such project 3 is presented in table 5.

As we see from table 5, $NPV=502,7 > \sum R=470$, which completely distorts the fundamental postulates of the theory of time value of money. In fact, the total discount revenues do not cover the total costs of the project $\sum_{t=1}^n \frac{R(t)}{(1+i)^t} = 1079.9 < \sum_{t=0}^n C(t) = 1080$, they are about equal, the index $PVNC = -0,123$ is approximate to zero. Taking into consideration the value *PVNC*, project 3 from the point of view of the theory of time value of money has zero efficiency.

Conclusion

1. The rule $NPV > 0$, $PI > 1$, $IRR > i$ is not always true. In some variants of project realization (sponsorship, credit with deferral of payments, other forms of investment at the cost of borrowed funds, as well as projects, which have growing current cost at the end of economic life, the cost exceeds the project revenue, which stops the whole project). This rule does not always represent the real profitability (unprofitableness) of the project. For such projects we suggest counting the index of the total discount revenue with the deduction of total project expenditure during the whole project life cycle – *PVNC*, if its value is below zero. Such a project should be turned down, as total discount revenue does not cover the total project expenditure.

2. The calculation of conversion rate is to be accompanied by the economic analysis of the project cash flow.

References:

1. Karpov V. A., Batanova T.V. New Vision of the Rule of Positive Value of Net Discount profit for Effective Projects // Odessa.: Scientific Bulletin, №2(53), 2014, p. 71-77
2. Karpov V.A., Ulybina V.O. Project Analysis. Teaching Aid - Odessa.: OSEU, 2006. – 150 p.
3. Volkov I.M. Project Analysis / Volkov I.M., Grachyova M.V.– M.: “Banks and exchanges”, 1998.
4. Kudryavtsev V.A., Demidovych B.P. Potted Higher Mathematics. M.: Science, 1975.- 559 p.
5. Gorbachenko S.A., Karpov V. A. Analysis of Entrepreneurial Projects. - Odessa: OSEU, 2013. – 241 p.
6. Avanesov E.T. Investment Analysis / Kovalyov M.M., Rudenko V.G. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.elobook.com>, 2002. – 245p.
7. Blank I.A. Investment Management. – Nika-centre, 2001.- 448 p.
8. Savchuk V.P. Analysis and Working out of Investment Projects. - K.: «Absolute-V», 1999.
9. Sokolova O. E. Project Analysis: lecture course / O. E. Sokolova, L. O. Sulima. — K.: , 2011. — 86 p.
10. Brigham E.F. Financial Management. Publication 10. - St. Petersburg, 2010. – 960p.
11. Kucherenko V.R., Karpov V.A., Markitan O.S. Business-planning of a Firm. - K.: , 2006.- 425p.

Lokhman N.V.,

PhD, Associate Professor

Kornilova O.V.

PhD, Associate Professor

Donetsk National University of Economics and Trade Mykhailo Tugan-Baranowski, Ukraine

SYSTEM OF ENTERPRISE INVESTMENT

Лохман Н.В.

к.е.н., доцент

Корнілова О.В.

к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського,
Україна*

СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article considers the system of investment enterprise, which contains the following subsystems: organizational structure of the investment services company, selection of investment management specialists subsystem development and distribution duties. The proposed matrix selection and evaluation of the organizational structure of the scale of investment activity (investment development company).

Key words: investment organization, matrix organization structure, division of investment, the scale of investment.

В статті розглядається система організації інвестиційної діяльності підприємства, яка містить в собі наступні підсистеми: організаційної структури служби інвестиційного розвитку підприємства, добору спеціалістів з управління інвестиційним розвитком та підсистему розподілу функціональних обов'язків. Запропонована матриця вибору та шкала оцінки організаційної структури управління інвестиційною діяльністю (інвестиційного розвитку підприємства).

Ключові слова: організація інвестиційної діяльності, матриця, організаційна структура, відділ інвестиційного розвитку, масштаб інвестицій.

Стратегічна мета перетворень внутрішньовиробничих відносин полягає в тому, щоб задіяти всі підрозділи в комплексі для отримання більш високого кінцевого результату, об'єднавши різноспрямовані інтереси працівників підприємств і акціонерів (нових агентів виробничих відносин) в єдине замкнуте коло економічних інтересів, спрямоване в кінцевому підсумку на максимальний результат для кожного учасника [1].

Згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності, інвестиційна діяльність визначається як діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [2].

В ході процесу управління інвестиційною діяльністю, на наш погляд, повинні бути реалізовані наступні основні функції: планування, організація, мотивація, контроль та регулювання [3, с.152].

Отже, однією з основних функцій управління інвестиційною діяльністю підприємства є функція організації, яка передбачає забезпечення реалізації інвестиційних проектів і програм на підприємстві.

Нормальне функціонування підприємства передбачає гармонійне поєднання трьох основних видів діяльності: виробничої, інвестиційної і фінансової. Основне призначення інвестиційної діяльності підприємства полягає в організації простого і розширеного відтворення засобів і предметів праці, а також інших активів підприємства. Тому під інвестиційною діяльністю, або інвестуванням, розуміється процес вкладення коштів (капіталу) в розвиток або підтримка на певному рівні економічного потенціалу підприємства. Основною метою інвестиційної діяльності підприємства є забезпечення динамічного розвитку підприємства. Організація процесу управління інвестиційною діяльністю на підприємстві є досить складним і відповідальним процесом, який охоплював всі сторони його діяльності і, в кінцевому рахунку, визначає тенденції і темпи розвитку виробництва [4, с.19]. Основними завданнями організації інвестиційної діяльності підприємства є:

- вибір основних напрямів і об'єктів інвестування;
- обґрунтування плану капітальних вкладень;
- оцінка вартості капіталу підприємства;
- оптимізація портфельних інвестицій [4, с.20].

Система організації інвестиційної діяльності підприємства повинна містити в собі наступні підсистеми: організаційної структури служби інвестиційного розвитку підприємства, добору спеціалістів з управління інвестиційним розвитком та підсистему розподілу функціональних обов'язків.

Здійснення інвестиційної діяльності підприємства вимагає створення адекватної організаційної структури управління інвестиційною діяльністю.

Організаційна структура підрозділу інвестиційного розвитку підприємства залежить від ряду факторів, основними з яких є масштаби інвестиційної діяльності підприємства; кількість напрямків, кількість інвестиційних проектів; забезпечення інвестиційної діяльності підприємства необхідними ресурсами; час реалізації певних проектів; взаємозалежність інвестиційних програм, що реалізуються та інше. І в залежності від даних факторів підприємство повинно обрати таку структуру підрозділу інвестиційного розвитку підприємства, що найбільш відповідає наступним вимогам: масштаби інвестування, доцільність організаційної структури, економічність, придатність для ефективного використання ресурсів, гнучкість, адаптивність та раціональність організаційної структури.

Для підприємств, інвестиційна діяльність яких має великі масштаби, здійснюється за багатьма напрямками, передбачає реалізацію багатьох проектів та є достатньо ефективною, доцільно до складу основних відділів включити відділ (службу) інвестиційного розвитку підприємства. До складу даного відділу, на першому етапі доцільно поряд з керівником даного відділу включити спеціалістів з інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, з розробки інвестиційної політики підприємства, з контролю за реалізацією інвестиційної політики, з контролінгу інвестиційної діяльності, а також спеціалістів, що будуть безпосередньо займатись реалізацією інвестиційних програм та проектів.

Для підприємств, інвестиційна діяльність яких має середні та незначні масштаби, кількість напрямків інвестиційної діяльності не значна або наявний лише один напрямок, доцільно до складу відділу підприємства, що займається планово-економічною роботою (або іншого відділу на вибір підприємства) ввести посаду куратора інвестиційної діяльності. При чому куратор інвестиційної діяльності повинен мати відповідні права, обов'язки та

повноваження для управління інвестиційною діяльністю підприємства та створення тимчасових або постійних робочих проектних груп для реалізації певних задач.

Для підприємств, що за певних умов не можуть дозволити собі утримувати службу або спеціаліста з інвестиційного розвитку підприємства, на нашу думку, доцільно створювати тимчасові робочі групи для реалізації певних інвестиційних проектів. Роботу щодо управління інвестиційною діяльністю на підприємстві в даному випадку доцільно покласти на керівника підприємства.

Вибір організаційної структури підрозділу з інвестиційного розвитку підприємства слід здійснювати за допомогою запропонованої нами матриці (таблиця 1), використовуючи 3-х бальну шкалу оцінки, при чому перевагу слід надавати тому варіанту, що отримав запропоновану кількість балів (таблиця 2).

Таблиця 1

Рекомендована матриця вибору організаційної структури управління інвестиційною діяльністю (інвестиційного розвитку підприємства)

Варіанти організаційної структури інноваційної діяльності підприємства	Шкала оцінки: 1 (min)...3 (max) балів						Оцінка варіантів, бали
	Критерії оцінки						
	масштаби інвестування	доцільність	економічність	придатність для ефективного використання ресурсів	гнучкість	адаптивність	
1. Відділ (служба) інноваційного розвитку підприємства							
2. Куратор інноваційної діяльності							
3. Тимчасові робочі групи з реалізації інноваційних проектів							

Таблиця 2

Шкала оцінки вибору організаційної структури управління інвестиційною діяльністю (інвестиційного розвитку підприємства)

Характеристика показників вибору організаційної структури управління інвестиційною діяльністю	Бали		
	1	2	3
масштаби інвестування	незначні масштаби інвестування	середні масштаби інвестування	значні масштаби інвестування
доцільність	доцільно організувати тимчасові робочі групи з реалізації інноваційних проектів	доцільно впровадити посаду куратора інноваційної діяльності	доцільно організувати відділ (служби) інноваційного розвитку підприємства
економічність	неможливість забезпечити витрати на отримання підрозділу	можливість забезпечити витрати на отримання посади фахівця	можливість забезпечити витрати на отримання підрозділу
придатність для ефективного використання ресурсів	придатне ефективно використовувати значні інвестиційні ресурси	придатне ефективно використовувати незначні інвестиційні ресурси	непридатне ефективно використовувати значні інвестиційні ресурси
гнучкість	не забезпечується	забезпечується частково	повністю забезпечується
адаптивність	не забезпечується	забезпечується частково	повністю забезпечується
раціональність	не забезпечується	забезпечується частково	повністю забезпечується
Рекомендована організаційна структура управління інвестиційною діяльністю	$9 \leq x \leq 15$ Тимчасові робочі групи з реалізації інноваційних проектів	$16 \leq x \leq 18$ Куратор інноваційної діяльності	$19 \leq x \leq 21$ Відділ (служба) інноваційного розвитку підприємства

Використання рекомендованої нами матриці дозволить рекомендувати підприємствам варіанти організаційної структури інвестиційної діяльності.

Ефективність роботи будь-якого підрозділу на підприємстві залежить від вірно здійсненої роботи щодо набору спеціалістів. Для підвищення ефективності добору спеціалістів до підрозділу інвестиційного розвитку підприємства необхідно щоб добір персоналу проводився відділом щодо роботи з персоналом разом з керівником (керівниками) підрозділу інвестиційного розвитку підприємства. При доборі спеціалістів до підрозділу інвестиційного розвитку підприємства доцільно враховувати їх кваліфікацію; освітній рівень; досвід роботи; спроможність ефективно мислити; професійну компетенцію; порядність; підприємницький дух; потенціал кандидата; зацікавленість в роботі; спроможність до швидкої адаптації до нових умов роботи; здатність кандидата працювати в групі; обізнаність в питаннях, що пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства.

Розподіл функціональних обов'язків між учасниками інвестиційної діяльності повинен передбачати розподіл функцій, затвердження прав, обов'язків і відповідальності, а також визначення повноважень в залежності від посад, що обіймають спеціалісти, що займаються інвестиційною діяльністю. Даний розподіл повинен бути підкріплений розробкою і затвердженням Положенням про підрозділ (службу) інвестиційного розвитку підприємства та посадових інструкцій спеціалістів даного підрозділу.

Отже, система організації інвестиційної діяльності підприємства має містити в собі підсистеми: організаційної структури служби інвестиційного розвитку підприємства, добору спеціалістів з управління інвестиційним розвитком та підсистему розподілу функціональних обов'язків.

Література:

1. Шаровська Т.С. Організація і методика контролю інвестиційної діяльності підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/28558-organizacija_i_metodika_ko/1.html
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності. Т. 1: текст Міжнар. Стандартів фін. звітності (МСФЗ), 2009. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123447
3. Лохман Н.В. Процес управління інвестиційною діяльністю на вітчизняних підприємствах / Н.В. Лохман, О.В. Корнілова // Торгівля і ринок України. - № 38, 2015. С.151-160
4. Эминова Н.Э. Особенности организации и управления инвестиционной деятельностью промышленного предприятия / Н.Э. Эминова // Российское предпринимательство, № 18(264). С.18-31 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-organizatsii-i-upravleniya-investitsionnoy-deyatelnostyu-promyshlennyh-predpriyatij>

Prykhodko D.O.,

PhD in Economics

Bolotova A.A.,

Student

Krivokhodko M.A.

Student

Kharkiv National Automobile and Highway University

THE ESSENCE AND CONTENT OF ENTERPRISES SANITATION

Приходько Д. О.

к.е.н., доц.

Болотова А.А.

студент

Кривоходько М.А.

студент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ПРОЦЕСУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

The article examines the nature and content of the sanitation companies; Factors that could cause a financial

crisis in the company and lead to bankruptcy.

Keywords: sanitation, enterprise, bankruptcy, process, crisis.

У статті розглянуто сутність і зміст процесу санації підприємств; виявлені фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві та привести до банкрутства.

Ключові слова: санація, підприємство, банкрутство, процес, криза.

Незадовільний фінансовий стан багатьох вітчизняних підприємств, збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості, неплатоспроможність підприємств – є приводом щодо оголошення підприємства банкрутом. Банкрутство підприємства, а в подальшому його закриття та ліквідація, спричиняють збитки в багатьох сферах, а саме: власники підприємства, його акціонери, кредитори, бізнес-партнери втрачають гроші та прибутки; держава недоотримує певні податкові надходження; в соціальній сфері йде збільшення безробіття та незадоволеності споживачів, котрі мали змогу задовольняти свої потреби продукцією, що вироблялася підприємством. У цьому випадку на підприємстві потрібно провести ряд заходів оздоровчого та реструктуризаційного характеру, що допоможе підприємству розрахуватися з боргами, стати фінансово стабільним та продовжити діяльність. Такі заходи в широкому загалі мають назву «санація».

Процес санації підприємств вивчали багато вчених. Так, Філатов В.А. займався дослідженнями щодо відновлення платоспроможності підприємства, Швець Ю.Ю. займався дослідженнями щодо управління фінансовою санацією підприємства. Праці Гури Н.О., Гнатенко С.М. присвячені санації підприємства в умовах фінансової кризи та ролі контролінгу в її проведенні. Праці Жалко О.В., Юреньова В.В. присвячені фінансовій підтримці санації підприємств.

Таблиця 1

Визначення «санація» щодо підприємства

Автор	Визначення	Джерело
Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»»	Санація - система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.	[2]
Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»»	Досудова санація - система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутству боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до початку порушення провадження у справі про банкрутство.	[2]
Фінансовий словник	Санація - система заходів щодо поліпшення фінансового становища підприємств з метою запобігання їх банкрутству або для підвищення конкурентоспроможності.	[3]
І. А. Бланк	Санація - система заходів щодо фінансового «оздоровлення» підприємства, спрямованих на запобігання його банкрутства і ліквідації, за рахунок зовнішньої допомоги.	[4]
Н.Здравомисло, Б. Бекенферд, М. Гелінг	Санація – це комплексне застосування фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді	[5]
М. І. Титов	Санація - це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (в тому числі зарубіжних), спрямованих на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутства.	[5]

Гришова І.Ю., Островська І.П., Менкконен А. у своїх працях представили концептуальну модель реалізації санації підприємств, запропонували методичні рекомендації

реалізації санації з урахуванням критеріїв прийняття рішення та інноваційної складової. Також санації підприємств присвячені праці Бланка І.А., Здравомисло Н., Бекенферда Б., Гелінга М., Титова М.І., Ксьондза С.М., Меховича С.А., Сасько К.В.

Мета статті – дослідження теоретичних положень, які розкривають сутність і зміст процесу санації підприємств.

Термін «санація» походить від латинського «sanatio» – оздоровлення, видужання. Нині в Україні існує значна кількість фінансово неспроможних підприємств [1].

В табл. 1 представлені визначення терміну «санація» щодо підприємства.

Розглянуті визначення дають змогу виявити загальні риси санації, що виділяють автори: система заходів, оздоровлення неспроможного боржника, поліпшення фінансового становища підприємств, відновлення платоспроможності боржника, підтримка діяльності боржника, запобігання визнанню боржника банкрутом, надання фінансової допомоги за рахунок зовнішньої допомоги.

Отже, передумовою санаційної діяльності є глибока фінансова криза на підприємстві або банкрутство підприємства.

Фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві та привести до банкрутства, заведено поділяти на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства) [1, 6]. На рис.1 зазначені фактори, що здійснюють вплив на підприємство та призводять до фінансової кризи та банкрутства.



Рис. 1. Фактори, що здійснюють вплив на підприємство та призводять до фінансової кризи та банкрутства

Опрацював джерела [1, 6], в яких зовнішні фактори визначені як ринкові і соціально-економічні, а також внутрішні фактори визначені як фінансові, виробничі, кадрові та маркетингові, ми пропонуємо зовнішні фактори розділити на ринкові, економічні та

соціальні, а до внутрішніх факторів додати управлінські фактори, що обумовлено різним зовнішнім впливом на підприємство та розмежуванням виконуваних функцій на підприємстві різними службами та підрозділами.

У відповідності з виявленою фінансовою кризою слід санаціонувати підприємство.

Цілі санації можна розділити на стратегічні й тактичні. До тактичних відносять: відновлення платоспроможності, ліквідація заборгованості за претензіями. Стратегічні цілі - стабілізація і зміцнення фінансового стану підприємства, відновлення його конкурентної позиції. Стратегія санації визначає її ідеологію та механізми здійснення. Вона має варіативний характер і визначається цілями санації. Орієнтація на короткострокові заходи, такі як розпродаж активів, скорочення виробництва і витрат, дає швидкий ефект, скорочує заборгованість підприємства, але залишає відкритими питання перспектив його розвитку. Інший варіант стратегії, заснований на технічному переобладнанні й модернізації виробництва, освоєнні нових видів продукції, нових ринків збуту, потребує значних обсягів інвестицій, які важко залучити в умовах фінансової кризи [7].

Сьогоднішній стан фінансово нестабільних підприємств може спричинити їх кризу та банкрутство. Наслідками кризи, окрім скорочення прибутку підприємств, звільнення працівників, розформування підприємств, є також щорічне падіння ВВП та скорочення податкових надходжень до бюджету країни.

Зокрема, для вирішення поставленої мети статті, були розв'язані наступні завдання: розглянуто визначення «санація» (відносно підприємства) за різними авторами; виявлено загальні риси санації, серед яких: система заходів, оздоровлення неспроможного боржника, поліпшення фінансового становища підприємств, відновлення платоспроможності боржника, підтримка діяльності боржника, запобігання визнанню боржника банкрутом, надання фінансової допомоги за рахунок зовнішньої допомоги; визначено фактори, що здійснюють вплив на підприємство та призводять до фінансової кризи та банкрутства; на відміну від існуючих груп факторів, що зазначені у розглянутих джерелах, запропоновано зовнішні фактори розділити на ринкові, економічні та соціальні, а до внутрішніх факторів додати управлінські фактори; визначено цілі санації: тактичні (відновлення платоспроможності, ліквідація заборгованості за претензіями) та стратегічні (стабілізація і зміцнення фінансового стану підприємства, відновлення його конкурентної позиції).

Література:

1. Ксьондз С.М. Економічний зміст та порядок проведення фінансової санації підприємства [Електронний ресурс] / С.М. Ксьондз / Матеріали сайту «msn.khnu.km.ua». Режим доступу: <http://bit.ly/2idKUb7>
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»» [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Верховна Рада України». Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/784-14>
3. Финансовый словарь [Электронный ресурс] / Материалы сайта «dic.academic.ru». – Режим доступа: <http://bit.ly/2iKNcPV>
4. Санація [Электронный ресурс] / Материалы сайта «<http://www.consensus-audit.ru>». – Режим доступа: <http://bit.ly/2hueQf0>
5. Мехович С.А. Сутність поняття «санація» в системі антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С.А. Мехович, К.В. Саєнко / Матеріали сайту «kpi.kharkov.ua». Режим доступу: <http://bit.ly/2iKRx5C>
6. Фінансова криза на підприємстві: симптоми та фактори що її спричиняють [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «readbookz.com». Режим доступу: <http://readbookz.com/book/11/488.html>
7. Форми та джерела фінансової санації [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «library.if.ua». – Режим доступу: <http://bit.ly/2ijrwa0>

Tereshchenko O.L.

Postgraduate

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

FEATURES OF THE RELATIONSHIPS DEVELOPING BETWEEN INSURANCE COMPANIES AND INTERMEDIARIES

The article deals with the features of the relationships developing between the main subjects of the insurance market. The trends of broker sales channel are determined and features of relationships developing between the intermediaries and the insurance companies are described.

Keywords: *insurance broker, insurer, policyholder, insurance market, relationships.*

One of the key factors determining the development of the insurance market of Ukraine and ensuring its transition to a sustainable development strategy is the formation and development of tools for building relationships between the insurance companies and other market participants. In view of the above stated the scientific and methodological problems of distribution of insurance products need to be further studied in terms of improving the competitiveness of the insurance market on the basis of management of partnership relations.

Therefore, the purpose of this article is to highlight the scientific and methodological problems of relationships developing between the insurance companies and the intermediaries, including insurance brokers in the context of improving the competitiveness of the insurance market.

Thereunder, we note that in the context of competitive insurance market one should be aware of common views and approaches to the role of intermediaries in the market success of the company. Stressing the urgency of implementing the distribution policy based on partnership we can speak to the truth of the statement [1]: "The prosperity of the organization often depends as much on the commercial function as on the technical one, but if the product finds no sales the collapse is inevitable. To be able to buy and to sell is as important as to be able to produce. " In modern conditions of operation of institutions these beliefs are gaining high priority. It should be noted that to launch successful marketing one should explore the motivation of all partners in general and their target customers in particular. While managing the distribution system in the insurance market, each participant should follow two important principles underlying the business relations: a) different participants of distribution channels in the insurance market combine their efforts to achieve a common dual purpose - to satisfy the demand of the customer and obtain a profit; b) each of the members of the distribution system, not excluding their departments may have their particularistic individual interests and goals that often conflict with the interests and goals of others. Thus, no less important task in implementation of the distribution strategy in the insurance market is addressing the strategic issues in the harmonization of conflicting interests of the participants providing insurance services.

Modern trends in the development of the insurance market of Ukraine highlight the issue of improving the quality of insurance services and implementing an effective public policy in the field of insurance. Insurance regulators act to protect the investment attractiveness of Ukrainian insurance market, to create a legal framework for insurance development, to improve the legal framework and to promote the alternative resolution of disputes in the insurance sector (courts of arbitration, mediation); to optimize the number of compulsory insurance. In addition, the current state of the insurance market requires consolidation that introduces new requirements to all key players in the insurance business. This direction of development involves the revitalization of the market participants to improve the interaction between customers and insurance providers, achieving a qualitatively higher level of relations. It is the "interaction" in the process of insurance services (as opposed to the term "offer") that is the essence of relations' transformation in the field of insurance.

The development of insurance intermediaries has primary importance in addressing this important strategic objective. In the model of the insurance market, which is dominated by voluntary insurance, the insurance brokers play a leading role. This market shall develop due to competition for new customer groups that should be involved in the insurance relationships based on the priority consideration of their interests alongside the interests of insurers. Namely the activities of insurance brokers should become the main means of providing a combination of interest of these subjects of the insurance market, as the basis for sustainable growth of Ukrainian insurance.

At present, insurance intermediaries and, above all, insurance brokers in Ukraine are facing serious problems connected with the imperfect system of current insurance and tax legislation. In turn, these unresolved problems are a serious obstacle to the development of the Ukrainian insurance in general, forcing insurance companies to pay special attention to the principles of working with intermediaries and seek ways to improve such cooperation.

Insurance brokers provide services in the field of market monitoring, tendering between insurers for the best insurance services offer, signing, fulfillment and renewal (extension) of insurance (reinsurance) agreements, acting in the interests of the policy holder (cedent) and the insurer. The broker is one of the key players in real insurance relations, the importance of which emphasize the following statement:

- almost all the agreements of direct corporate insurance enter the insurance companies with the participation of brokers;
- almost all insurance and reinsurance companies in the world place their reinsurance programs through brokers;
- almost all agreements of international insurance (fronting) are also concluded with the participation of brokers.

In addition to the above mentioned, an insurance intermediary can provide partner-insurer with: 1) help in attracting new customers by developing easy-to-implement products and creating joint marketing channels; 2) additional services and related insurance services to customers of the intermediary; 3) raising awareness of intermediary's employees of the current state of the insurance industry in particular, trends, new products, outstanding insurance claims and so on. Finally, the intermediary is first of all interested in an increased profit from operations resulting from cooperation with the insurer.

Let us analyze the major trends in the development of insurance intermediaries market. According to Natskomfinposluh - The National Commission for State Regulation of Financial Services Markets (NFP), for 12 months of 2016 insurance companies of Ukraine received payments in the amount of 88,366 million UAH through residents-intermediaries, which is by 11% less than in the corresponding period in 2015 (99.405 million UAH.) [2]. According to the annual report of the Regulator, the number of contracts concluded through resident-intermediaries for the period increased by 78% - up to 3769. The total collected payments included personal insurance premiums amounted to 72.452 million UAH (267 contracts), property insurance - 8,431 million UAH (267), liability insurance - 4.376 million UAH (169), life insurance - 1.814 million UAH (1197), mandatory insurance - 1.292 million UAH (1886). Total remuneration for the provision of intermediary services for the period increased by 22% - to 5,871 million UAH. Insurance payments received by non-resident insurers under insurance contracts rose by 91% and amounted to 4.331 million UAH., among which property insurance amounted to 2.274 million UAH (12 contracts), liability insurance - 2.057 million UAH. (13). Remuneration for 25 signed agreements amounted to 748 thousand UAH. During the reporting period, payments under the above agreements were not conducted.

Reinsurance payments received by resident reinsurers under reinsurance agreement, concluded by brokers in favor of reinsurers increased by 90% to 10.579 million UAH (85 agreements). Including property insurance agreements that equal to 7.485 million. UAH (59 agreements), liability insurance - 80.3 thousand UAH. (3) compulsory insurance - 3.014 million. UAH (23). Insurance payments to reinsurers- residents under such agreements were not made. For providing those intermediary services brokers received compensation in the amount of 913.4 thousand UAH. Insurance liabilities ceded to reinsurers non-residents subject to 313 agreements amounted to 1,231 billion UAH., which is 49% more than for the same period of 2015. Payments were made to the amount of 23,355 million UAH. (-89%). Brokers reward totaled 23.780 million UAH. [2].

Below stated data indicate that the broker sales channel is developing more rapidly than the overall insurance market.

Table 1

Trends in the development of the broker's market, as compared with growth of the insurance market *

Index	2012, million UAH	2013		2014		2015	
		million UAH	growth rate, %	million UAH	growth rate,%	million UAH	growth rate, %
Insurance companies	10 253	11 264	109,9%	11 897	105,6%	13 550	113,9%
Insurance brokers	854	995	116,5%	1 198	120,4%	1 485	123,9%
Percentage of insurance brokers	8,3%	8,8%		10,1%		11,0%	

* Source : developed by author

The performed analysis of the market situation in the insurance market makes it possible to conclude that brokers play a leading role in the domestic corporate insurance system. Considering the principles of development of effective relationships between the insurers and the intermediaries within the corporate segment, we will have an increased focus on the professional insurance intermediaries including the insurance brokers and insurance agencies as legal entities that do not have a brokers license, but position themselves as insurance brokers.

The study of business practices of insurance markets in other countries, including Europe and the USA leads to the conclusion that the Ukrainian insurance market undertakes attempts to follow the example of foreign partners, developing towards increasing influence of broker distribution channel. The vast majority of international corporate customers have long been engaging services of professional brokers when placing risks while mid-sized companies often seek the advice of agents and brokers, comparing the offers received from insurers directly to the analysis conducted by the intermediary [3]. Reinsurance market is also fully oriented to work with the assistance of a broker who places reinsurance programs.

Therefore, insurance companies spun off the work with the intermediary channel into a separate direction, and each tries to form its own strategy of cooperation with the intermediaries, structuring existing relationships, attracting new partners and identifying areas of sales promotion. Thus the most important principles of the insurer, which can be applied both to end customers and to insurance intermediaries are client-oriented approach, professionalism and maximum loyalty. Compliance with these principles is a mandatory precondition for building effective relationships between insurers and partners which are ready to work with the insurer on an ongoing basis only if the following conditions are satisfied, ensuring allocation of their portfolio of insurance products.

It should be noted that insurance intermediary that operates in a competitive market, attaches exceptional importance to meeting of customer demand quickly and fully. It is essential for the insurance intermediary that the insurer partner processes the request quickly, takes into account all the specific aspects according to the customer's wishes and certainly offers the best price conditions. Equally important for a professional intermediary is the insurer's capability to consult the customer in case of complex or ambiguous situations and to display loyalty in case of the insured event. These factors shape consumer confidence in the intermediary and insurance in general, and, therefore, can create customer loyalty to a particular agency or broker. However, despite the critical importance of effective interaction for both parties, the intermediary and the insurer, often both parties are seeking ways to improve the quality of cooperation alone, without taking into account the existing interests and needs of others.

Obviously, every insurance company has intermediaries - partners who, for whatever reasons, place the bulk of their portfolio in this company, and there are those partners, the cooperation with which is desired to be expanded. Thus, the insurance company when choosing the key partners expect from them openness and willingness to cooperate, flexibility, professionalism, interest in the promotion of new products and initiatives of the insurance company. In addition to this, the attention is drawn to the volume of portfolio according to the type of insurance, conformity of specific brokerage portfolio with the main focus areas of insurer's development, loss-ratio of the

portfolio, the frequency of applying to the insurer for quotations (regularity and number of requests) and professional skills.

Under current conditions the main way of improving the efficiency of interaction between customers and insurance providers are works on the formation, maintenance and strengthening of customer's credibility to insurance and insurers. Thus one of the key aspects in development of effective relationships in the insurance market is the *trust* between the parties. Equally important is the professionalism of the intermediary, because the main task of the broker is to provide the potential policyholder with all necessary knowledge about insurance coverage, including justification for the existing exceptions, level of prices, deductibles, limits and so on. An important aspect of relations is such factor as unprofitable portfolio of the intermediary. Quite often insurers give priority to incoming premium volume, while brokers may also be a generator of risk for the insurer, a source of growing losses. In this regard, the insurer can legitimately take into account the loss ratio of particular partner in the course of partnership development.

Thus, by making the identification of key partners, the insurance company must ensure favorable environment for development of cooperation. Further a program should be developed to support the intermediaries, which includes special materials that allow the broker to understand better the work of the insurer and to choose correctly the insurance coverage depending on the specifics and the industry of the client; growing partners' awareness of the insurance market and products of the insurer; team-work on cross-selling and more. The companies review the list of partners in order to increase the interest of those intermediary companies, which are the most promising in terms of future cooperation.

References:

1. Zh.-Zh. Lamben Management, oriented to the market. 2nd ed. / Translated from English under the editorship of Kolchanova V.B.; Zh.-Zh Lamben, Chumpitas R., Shuling I. - SPb.: Peter, 2008. - 720 p.
2. Information about brokerage services and insurance or reinsurance. Report for the year 2016 [electronic resource]. - Access: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>
3. Features of work of insurance brokers and intermediaries in Europe [electronic resource]. - Access: <https://forinsurer.com/public/10/02/08/4027>

Trushkina N.V.

Researcher, Master of Economics

The Institute of Industrial Economics of NAS Ukraine, Kyiv, Ukraine

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE TERM «SALES NETWORK»

Трушкіна Н.В.

науковий співробітник, магістр з економіки

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ТЕРМІНА «ЗБУТОВА МЕРЕЖА»

Various scientific approaches to the definition of the essence of the term "marketing network" are investigated. The content of the concept of "sales network" was specified taking into account the specifics of the organization of sales activities of coal-mining enterprises.

Keywords: sales network, sales channel, distribution channel, sales system, marketing activity, coal-mining enterprise.

Досліджено різні наукові підходи до визначення суті терміна «збутова мережа». Уточнено зміст поняття «збутова мережа» з урахуванням специфіки організації збутової діяльності вугледобувних підприємств.

Ключові слова: збутова мережа, канал збуту, канал розподілу, система збуту, збутова діяльність, вугледобувне підприємство.

Дослідження свідчать про існування різноманітних наукових шкіл, які займаються розробками з обґрунтування доцільності формування збутових мереж, а саме із створення раціональної структури каналів розподілу продукції, розвитку збутової політики і впровадження ефективної маркетингової політики розподілу на промислових підприємствах.

Разом з тим у сучасних умовах господарювання все більш актуалізується проблема з уточнення змісту терміна «збутова мережа» з урахуванням специфіки організації процесів збутової діяльності підприємств вугільної промисловості України.

Як зазначають зарубіжні вчені, «...у сучасному світі відбувається зміщення фокусу ключових компетенцій від окремої компанії до мережі» [1, с. 81]. До стратегічних правил, що визначають маркетингову політику підприємства, віднесено «організацію діяльності збутової мережі, умов і гарантій при реалізації товарів» [2, с. 53].

Таким чином, «...для підприємств вибір збутової мережі, тобто каналів розподілу, є стратегічним рішенням, яке має бути сумісним не тільки з очікуваннями у цільовому сегменті, але і з власними цілями суб'єктів господарювання...» [3, с. 271].

У теорії менеджменту мережа розглядається у двох аспектах: як «новая форма организации корпорации» та «концепция развития сетевого/ виртуального предприятия – сети предприятий, которые формально независимы, но объединяют свои ресурсы для формирования дополнительных компетенций, необходимых в рамках цепочки создания потребительской ценности» [4, с. 26].

На основі аналізу наукових джерел виявлено, що вченими використовуються різні терміни для визначення суті та змісту збутової мережі (рис.1).

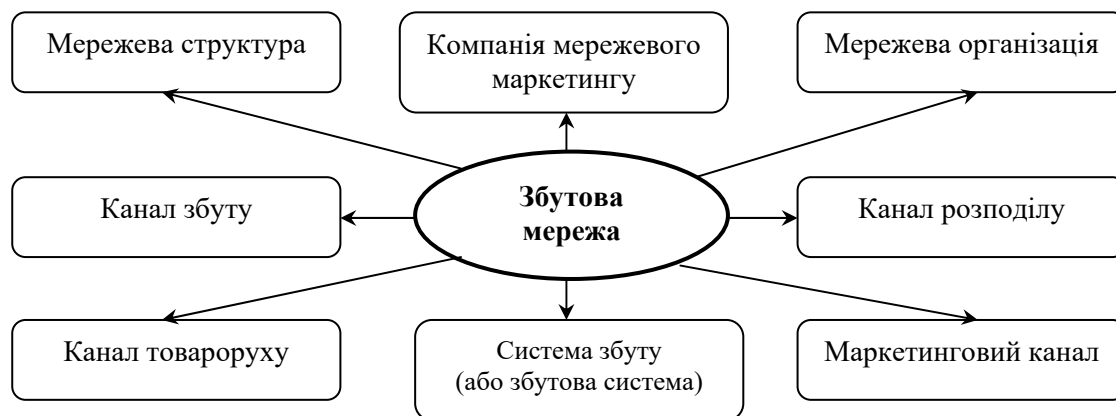


Рис. 1. Поняття, які ототожнюють з терміном «збутова мережа»

Як правило, науковці ототожнюють поняття «канал збуту», «канал товароруку» і «канал розподілу», розуміючи під ними сукупність організацій, які беруть участь у просуванні продукції від виробника до споживача.

З точки зору вчених, «...Відмінності думок дослідників відносно понять «канал збуту» і «канал розподілу» більше носять семантичний характер, а ніж сутнісний» [5, с. 12]. Деякі науковці зазначають, що у маркетингу синонімом терміна «канал товароруку» може бути «маркетинговий канал» (табл. 1).

У результаті дослідження виявлено, що ряд учених під збутовою мережею розглядають систему збуту або збутову систему підприємства (табл. 2). При цьому дослідники розглядають різноманітні види систем збуту. Так, багатоканальна система збуту полягає в «использовании как прямых, так и косвенных каналов сбыта, позволяющих организациям добиваться мультипликации доходов и прибыли от продаж продукции» [6, с. 157].

Проста система збуту припускає наявність у збутовому ланцюжку, як правило, двох ланок: виробника і споживача, тобто відсутність спеціалізованих посередницько-збутових організацій. Складна система збуту надана багаторівневими ланками, що включають мережу власних збутових філій і дочірніх компаній, незалежних збутових посередників, оптових і роздрібних фірм. Подвійна система каналів руху товару – коли виробник на одному й тому ж ринку використовує два самостійних або взаємопов'язаних канали збуту [7, с. 26].

Таблиця 1

Підходи до визначення термінів «канал розподілу», «канал товароруку», «канал збуту» і «маркетинговий канал»

Визначення терміна	Вчені
Канал розподілу – це	
«сукупність незалежних організацій (посередників), які беруть участь у просуванні товару чи послуги від виробника до споживача, який використовує цей товар для безпосереднього споживання чи для виробництва інших товарів»	Крикавський Є. Косар Н. Чубала А.
«сукупність фізичних і юридичних осіб, які перебирають на себе або сприяють передачі права власності на товар на шляху від виробника до споживача»	Пшенична М.
«сукупність фізичних і юридичних осіб, які займаються безпосередньо передачею права власності від однієї особи до іншої, допомагають цьому процесу»	Петропавловська С. Командровська В. Хмельницька О.
Канал товароруку – це	
«частково впорядкована сукупність посередників (роздрібних та оптових, транспортно-експедиційних компаній) для доведення товарів від конкретного виробника до його кінцевих споживачів»	Крикавський Є. Похильченко О.
«система, де продукція і відповідальність за неї або власність на неї передається від рівня до рівня (посередника до посередника), досягаючи в результаті споживача»	
Канал збуту – це	
«шлях від виробника товару безпосередньо до кінцевого споживача без посередників»	Кислий В. Біловодська О. Олефіренко О. Смоляник О.
«сукупність фірм або окремих осіб, що беруть участь у процесі просування товарів від виробника до споживача»	Виноградська А.
«сукупність підприємств, фірм або окремих осіб, що перекладають на себе або допомагають передати кому-небудь іншому право власності на конкретну продукцію на шляху її переміщення від виробника до споживача»	Орлов П. Холодний Г. Борисенко М. Притиченко Т.
«структура, формувана незалежними партнерами, учасниками в процесі надання товарів і послуг споживачам або промисловими користувачами для споживання або подальшого використання»	Ламбен Ж.-Ж.
«организованные структуры, задача которых – содействовать процессам обмена»	
Маркетинговий канал – це	
«орієнтована на споживачів сфера взаємодії бізнес-партнерів, що характеризується багатобічними комунікативними потоками, які виникають у процесі переміщення товарів або послуг»	Шталь Т. Савицька Н. Доброскок Ю.

Таблиця 2

Підходи до визначення поняття «система збуту»

Визначення поняття	Вчені
«сукупність управлінських і виробничих підприємств, які організують і здійснюють поставку та реалізацію готової продукції замовникам»	Пилипчук В. Данніков О.
«сукупність суб'єктів з відповідними функціональними зобов'язаннями і повноваженнями, певними організаційно-правовими взаємовідносинами у процесі збутової діяльності»	
«совокупность посредников, которые содействуют движению товара от производителя к потребителю, берут на себя право собственности на товар или помогают другим участникам процесса сделать это»	Бланк І.
«адаптований до умов товарних категорій, параметрам ринку й способам продажу набір елементів, взаємодія яких формує цінність для споживача, ефективний вектор маркетингової стратегії збуту підприємства й відповідає цілям установлення партнерських відносин між учасниками каналу руху товарів»	Шталь Т. Савицька Н. Доброскок Ю.
«реализационная подсистема промышленного предприятия и подсистема распределения продукции (построение каналов сбыта товаров)»	Гончаренко М.
«впорядкована сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів (товаровиробники продукції, закупівельні організації, складське господарство, переробні підприємства, оптової та роздрібною торгівлі та громадського харчування), задіяних у процесі товароруку продукції до кінцевого споживача»	Атаманчук Ю.

«...Ефективна робота системи збуту дозволяє не тільки прискорити обіг капіталу виробника, але й отримати додаткові ресурси для фінансування нових проектів, збільшення обсягу продукції, розширення її асортименту для повнішого задоволення потреб споживачів...» [8, с. 251].

Групою IMP (The Industrial Marketing and Purchasing Group) запропоновано «мережеву модель взаємовідносин, що наочно демонструє, як розвиваються взаємовідносини між значною кількістю компаній і як ці відносини посилюються через створення мереж» [9, с. 3].

У спеціальній літературі зустрічається термін «багаторівневий маркетинг», який передбачає створення незалежних підприємницьких структур на шляху дистрибуції продукції від виробника до споживача [10, с. 104]. Мережевий маркетинг є «маркетинговою концепцією, що передбачає створення мережевої (багаторівневої) організації, мета якої – просувати товари та послуги від виробника до споживача [11, с. 40] (табл. 3).

Таблиця 3

Підходи до визначення терміна «мережева структура»

Визначення поняття	Вчені
«сукупність управлінських і виробничих підприємств, які організують і здійснюють поставку та реалізацію готової продукції замовникам»	Пилипчук В. Данніков О.
«сукупність суб'єктів з відповідними функціональними зобов'язаннями і повноваженнями, певними організаційно-правовими взаємовідносинами у процесі збутової діяльності»	
Мережева організація – це	
«такий організаційний тип, що характеризується структурою вільно зв'язаної, гнучкої, горизонтально організованої мережі принципово рівноправних, різних за своїми ролями та функціями, незалежних компаній»	Войчак А.
«Мережева структура» – це	
«партнерство відмінних один від одного і тому корисних один одному учасників зі специфічними обмеженими ресурсами, що дозволяє досягти синхронного ефекту і колективного самообмеження та свого специфічного внеску для досягнення результатів, відповідним інтересам усіх партнерів, які при цьому виявляють і зберігають свої відмінності»	Войчак А.
Компанія мережевого маркетингу – це	
«одна з форм мережевих компаній, особливістю якої є використання мережевого підходу в процесі розподілу інформації, товару та послуг до кінцевого споживача, застосування якого дає можливість зменшувати транзакційні витрати, а саме витрати на пошук інформації, ведення переговорів тощо»	Сохацька О. Демкура Т.
Збутова мережа підприємства – це	
«структура, сформована партнерами, які беруть участь у процесі конкурентного обміну, з метою надання продуктів і послуг у розпорядження індивідуальних споживачів або індустріальних користувачів»	Огієнко С. Мижирицька А.

Отже, аналіз наукових джерел показав, що є існує єдиного підходу до визначення суті та змісту вищевикладених понять. Базуючись на вищевикладених науково-методичних положеннях і власних результатах дослідження [12; 13], уточнено зміст терміна «збутова мережа» як моделі партнерських взаємовідносин між учасниками ринку вугілля (вугледобувні підприємства та різні категорії споживачів вугільної продукції: теплоелектростанції, посередницькі організації тощо) при організації процесів збутової діяльності.

Виходячи з особливостей функціонування вітчизняних вугледобувних підприємств, запропоновано такі моделі збутових мереж:

– перша полягає у домовленості вугледобувних підприємств з теплоелектростанціями; при цьому останні контролюють поставки вугільної продукції, формують ціни на вугілля (яку можна розглядати як інвестиційні ресурси в розвиток вугледобувних підприємств);

– створення синдикату на основі домовленості вугледобувних підприємств різних форм власності з метою організації, контролю і регулювання спільної збутової діяльності на засадах державно-приватного партнерства; це обумовлено необхідністю розподілу ризиків

між вугледобувними підприємствами державного та приватного секторів та їх мінімізації; забезпечення гарантованих каналів збуту продукції для державних вугледобувних підприємств;

– формування електронної біржової платформи, де мають здійснюватися публічні торги вугіллям; ключове призначення даної платформи полягає в наданні послуг в організації централізованого укладання біржових контрактів шляхом проведення електронних біржових торгів вугільної продукції; це дозволить підвищити ефективність організації збутової діяльності вугледобувних підприємств у результаті скорочення кількості посередників на ринку вугільної продукції, створення рівних умов для підприємств державного і приватного секторів, прозорого формування ціни на вугілля на основі змін і коливань кон'юнктури ринку.

Література:

1. Prahalad C. Co-opting Customer Competence / C. Prahalad, V. Ramaswamy // Harvard Business Review. – 2000. – January-February. – P. 79-90.
2. Корінев В.Л. Концептуальний підхід до прийняття управлінського рішення в умовах маркетингу / В.Л. Корінев // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1. – С. 52-56.
3. Пашкевич М.С. Проблеми та перспективи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві / М.С. Пашкевич, О.С. Чернишева // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 270-277.
4. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний / В.И. Катенев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2 (22). – С. 24-32.
5. Шталь Т.В. Управління процесами взаємодії підприємств у каналах збуту в умовах глобалізації: монографія / Т.В. Шталь, Н.Л. Савицька, Ю.Б. Доброскок. – Харків: Вид-во «Лідер», 2015. – 202 с.
6. Ильин С.Ю. Современные тенденции развития маркетинговой деятельности организаций / С.Ю. Ильин, И.А. Кочеткова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2. – С. 156-157.
7. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку: монографія / П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко, Т.І. Притиченко, Н.І. Алдохіна, В.І. Рожко, В.Г. Щербак, В.Ю. Мавриду. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2008. – 232 с.
8. Царук О.О. Загальні принципи встановлення та розвитку збутових систем / О.О. Царук // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2012. – № 5. – С. 251-255.
9. Anderson I. Dyadic Relationships Within a Business Network Context / I. Anderson, H. Hakansson, J. Johanson // Journal of Marketing. – 1994. – Vol. 58, № 4. – P. 1-15.
10. Сохацька О. Засади функціонування та особливості маркетингової комунікативної політики компаній мережевого маркетингу / О. Сохацька, Т. Демкура // Вісник ТНЕУ. – 2014. – № 1. – С. 100-110.
11. Пилипчук В. Формування та тенденції розвитку мережевого маркетингу / В. Пилипчук, О. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3 (49). – С. 40-45.
12. Залознова Ю.С. Формування збутових мереж в умовах нестабільності попиту на вугілля / Ю.С. Залознова, Н.В. Трушкіна // Економічні, фінансово-облікові, інформаційно-технічні та правові проблеми діяльності підприємств і їх об'єднань: колективна монографія / За заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпро: Герда, 2016. – С. 56-63.
13. Трушкіна Н.В. Збутова мережа як ефективна форма партнерства учасників ринку вугілля / Н.В. Трушкіна, І.П. Петрова // Економіка підприємства: теорія і практика: зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 13 жовтня 2016 р. – К.: ХНЕУ, 2016. – С. 160-162.

Yakimtsov V. V.

Ph.D., Associate Professor of department of enterprise economics
National Forestry University of Ukraine

MAIN CONSTRUCTIVE PRINCIPLES OF METHODOLOGY OF SYNERGY IN SOCIO-ECOLOGY-ECONOMICS SYSTEMS

This article presents the reasons for scientists at large and economists to fall back on the ideas and methodology of synergy. Reasons of appliance of main constructive principles of methodology of synergy in socio-ecology-economics systems are fundamentally revealed. The constructive principles of «establishment» in synergy, which give to the investigator the opportunity to combine, self-consist and accumulate the principles of synergy. Synergy's principles and requirements to economic studies are considered. Constructive principles of methodology of synergy are described at some length. They exist to be used in all realms of science and in the investigation of socio-ecology-economics processes (system) of social development i.e. considering all social processes and all processes that occur in economy and environment.

Keywords: principles, methodology, synergy, system, society, socio-ecology-economics systems.

Problem statement. The question now arises that why the economists fall back on the ideas and methodology of synergy. Synergy, first of all, is a point of view about the events that take place around us (phenomena, processes), which is a far cry from traditional determined approach, the opinion that has been existing in science since Newton (classic science). Synergy interprets the scientific data in new, general, detailed and conscious approach and opinion. It allows to take into account numerous nuances, opinions, and various isolated phenomena and to generalize all that to single seeing of the problem.

The analysis of the latest research and publications. The synergy ideas have started to embody itself in studies of economic, historical and cultural sciences since 70s of XX century. Studying the processes of self-organization in the systems of all kinds, the scientists cannot disregard the problems of social development that can be described by complicated systems as well and all the more so the economic processes in society are, which are objective and they can be described by complicated economic and socioeconomic systems. Such scientists have dedicated their works to these ideas: Grebeshkova O.M., G. Haken, Kapitsa S.P. etc.

The article principle. To consider main modern constructive principles of methodology of synergy and their ways of application.

The presentation of main investigation material. The main point of economic or socioeconomic system is the process of constant regulation that implies some range of opportunities, which determine the goal, aim of the system up to date.

Thus, the primary principles of orthodox economy are:

1. Target: consumers are aimed at getting maximum meeting their needs and these needs' manufacturers are aimed at maximum profit.
2. Target exploitation: the process is conditional, objective, predictable and cross functional.
3. The result: balanced market, as definitive and predictable as the target exploitation.
4. The objectivity of the process – the exploitation is happening beyond its participants' will and the state control (management) of it is undesired.

The synergy brings forward its principles and requirements to economic studies:

1. Goal is the opinion about the economy, economic processes as a developing system. Therefore, the research must be done according to the theory of the developing systems.
2. The progression is nonlinear development, its unstable and chaotic stages. In its turn, it can lead to the existence of different final conditions of market equilibrium. Modern science can estimate the probability of various case scenarios and even forecast anyone's future. However, it cannot give a straight answer about which of them will be in evidence as it is on one development stage or other. That is why modern science differs from definite forecast and thereby modern science differs at the root from the orthodox economy.
3. Granting some equilibriums of the economy, the problem of choosing the development path grows worse, this problem must be agreed considering special properties of time, national interests of society and future consequences of all decisions that are being made.

Synergy can and even has to describe and learn such systems due to constructive principles. Constructive principles of «establishment» in synergy are the principles that give to the investigator the opportunities to combine, self-consist and accumulate five principles of synergy.

Main constructive principles of methodology of synergy are: emergency of the system. This is important system's property that consists of cumulative functioning of system's interrelated elements giving rise to system's brand new functional properties. This data indicate that: the system does not reduce itself to simple assemblage of the elements; dividing the system into parts by investigating each one separately, it is impossible to get to know all properties of the system at large [1].

Emergency is the property of the system at large, not of any parts of it. Thus, some unstable subsystems combine into a system that can turn out to be quite stable. And the other way round – the stable work of subsystems is not the guaranty of stability of the whole system, because the system's capabilities are not additive to subsystems' capabilities.

The emergency concedes the presence of such properties that are inherent to the system at large, but are not inherent to any of its elements separately. Adding the elements to the system not only leads to new connections, but also changes the characteristics of many of every former interconnections, leads to excluding some of them of including the new ones.

Emergent systems are also: the Internet, architecture and cities, changes of languages in due course, some abstractive phenomena in mathematics etc. The economy is also filled with emergent properties: stock market (also, any other market of such type and size) is an example of systemic impact on a large scale. As a whole, the market regulate and sets relative prices of stocks of the companies of the whole world, but it does not have a leader, there is no substance to control the functioning of the whole market. Even if there are hundreds of individuals who set the trend, the market still turns out to be emergent, and the possibility of controlling the whole market by few people contradicts with the essays of the information theory [2].

The idea of emergency is connected to the idea of the countries of emergent type, i.e. countries with developing economies they are characterized by significant square footage of effective territory, high rates of economic growth, volatility of political environment in country, volatility of international economic activity. Ukraine might be in this group of countries too [3].

Thus, due to emergent properties, it is possible to efficiently interpret and investigate the phenomena of complicated systems (it includes the majority of phenomena, which human interact with and the human himself), which cannot be explained against the background of records about the base elements. The presence of some special emergent properties, which system's elements (blocks and subsystems) do not include, and even their sum; impossibility to summarize the system's properties to the sum of it's components' properties. I.e. the principle of an appearance of properties at large, which is not excluded from observable properties of the elements, which is called the emergency principle by W.R. Ashby [4]. Systems' cohesive properties that do not reduce themselves to properties of separate elements are called the emergent (non-additive) properties. In some systems the emergent properties can be concluded based on the analysis of certain elements (emergency of 1 class), in the majority of big and complicated systems, such properties are not being concluded at all and are often non-predictable (emergency of 2 class).

The property of emergency means not only the appearance of new properties, but also in some instances the disappearance of separate elements' properties that were being observed before their combining to the system. Obviously, the necessity of systematic consideration of the object appears when its emergent properties appear. The necessary variety of managing subsystem is a capability and conditions for management system's functioning. This means that governing board that manages the object that has a big variety of criteria and characteristics has to operate the necessary and sufficient variety and potential to manage this object. Big variety cannot be managed by primitive subsystem.

W.R. Ashby has summed up the corresponding principle of necessary variety that entails that managing subsystem (board) has to operate the bigger variety than operated subsystem (object) does. As a brief statement of the author himself, this principle is: only variety can destroy the variety [4].

The reality is that managing board can entirely operate the necessary variety, which is enough for managing relatively not the complicated objects by dint of systems and procedures (voluntarism). However, the managing board not always can achieve such a variety, which would be enough for operation the objects that have increased variety.

A growing number of scientific and applicable developments are being dedicated to the problem of using the spontaneous (emergent) strategies for achieving the goals of activity, realization of capacities and efficient resource utilization (resources that are potentially available) by economic agents. Emergent strategy does not have any specific goals. It does not follow conceived path to success, but it also can be as effective as the predetermined (planned) strategy says. Due to the sequential model of behavior, the organization can achieve such condition as if it was following the plan, which is developed in details. Precisely this interpretation of emergent

strategy has spread in modern strategic management. In the opinion of O. M. Grebeshkova [2], the planned strategy homes in the competitor, while the emergent one homes in the consumer, the planned one has an hierarchical nature of strategic process of indenture levels of organization with high level of administrative impact. The emergent strategy has a diffuse nature with high level of delegation of authority and responsibility, the planned one uses strategic matrixes, logical circuits, diagrams. Emergent strategy uses the strategic thinking and art. Beside the obvious advantages about providing the development of the enterprise under the conditions of unpredictable changes in market environment, emergent strategies are with a hint of certain disadvantages and limits.

Observation principle, monitoring the systems' behavior in the context of synergy knowledge about the complementarity principle, corresponding principle, communication and circular relativity to watch facilities of internal supervisor-investigator.

This principle gives the opportunity to construct certain structure of positions' interaction at every approach to modelling the system and handling the task of coexistence of natural nature and a fake nature as a corresponding equations set, where the synergetic method will be the main factor of constructing such system.

Observation principle emphasize the limitation and relativity of our perceptions about the system in the final experiment. In particular, this is a principle of relativity to watch facilities. For example, meters, seconds etc. are relative to each moving observer in relativity theory of Albert Einstein.

In synergy, this is the relativity of interpretation to the scale of observations and investigations and identifying result that we expect. On the one hand, things that were a chaos in the context of micro-level become an ordered structure at micro-level. And aggregate picture – the characteristic of hierarchical system consist of the communication among the observers (investigators) of different levels similar to the creation of general scientific picture (conception) of the world of the mosaic (compilation) of separate disciplinary pictures.

We understand the observation (monitoring) principle as a disclosed complex principle, its appliance make the system of synergy principles open for reinforcement by philosophic-methodological and systematic interpretations of emergent and upper-emergent levels up to scientific fantasies.

Conclusion and prospects of the following studies. The development problems become not so much of economic nature, but of socio-ecology-economics nature and meaning. And, according to the synergy principles (generalization) must be seen at this approach angle and handling angle. All the more so methodological approaches and machinery of constructing the complicated systems and instrumentation of their investigation in modern synergy are quite intensively developed and being used at applied and natural sciences: physics, chemistry, biology. It is worthy of note that precisely in these sciences the synergy approach of studies was in the evidence at the beginning of the development of synergy as a science – new approach to phenomena, processes.

That is why we will not separate the economic development processes during our following study, we will study socio-ecology-economics processes (system) of social development. i.e. considering the social and any other processes that occur in the economy and environment.

References:

1. Shatalova N.I. Labor potential employee / Shatalova N.I. – M. : Unity-Dana, 2003. – 400 p.
2. Hrebeshkova O. M. “Emerdzhentnist u stratehichnomu protsesi pidpriumstva“ [Emerdzhentnist in strategic processes]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky, no. 22 (2009): p. 129-137.
3. 2005. Yatsenko H. Yu. “Innovatsiinyi rozvytok krain emerdzhentnoho typu“ [Innovative development of emergent type]. // development of emergent type].
4. Ashby W.R. Vvedenie v kibernetiku [Introduction to Cybernetics]. Moscow: Inostrannaia literatura, 1959.:– 432 p.
5. Yakimtov V.V. Laws of synergy in the economy, business and the operation process of the manufacture (organization). 4th International Scientific Forum, (4, 2015; Oxford) / 4th International Scientific Forum, ISF 2015, 2-4 September, Oxford, United Kingdom European Scientific Institute, ESI, 2015. - 2 Vol. – p.325-334.

4. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Zbrytska T.P.,

PhD, Associate Professor

Soroka A.V.,

PhD, Associate Professor

Nowicki N.V.

PhD, senior lecturer

Odessa National University of Economics, Ukraine

THE PREREQUISITES FOR THE FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL OF THE REGION

Збрицька Т.П.,

к.е.н., доцент

Сорока О.В.,

к.е.н., доцент

Новицький М.В.

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет, Україна

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

The article presents different views on the essence of labor potential. Characterized the components of the prerequisites for the formation and use of labor potential of the region

Keywords: labor potential, labor potential of the region, demographic policy, economic policy, environmental policy, social policy.

В статті наведено різні погляди на категорію «трудоий потенціал». Охарактеризовано складові передумов формування та використання трудового потенціалу регіону.

Ключові слова: трудовий потенціал, трудовий потенціал регіону, демографічна політика, соціальна політика, економічна політика, екологічна політика.

Результати досліджень за даною проблематикою свідчать, що економіка України потребує використання нових теоретико-методичних засад до управління трудовими ресурсами з метою ефективності реалізації їх потенційних можливостей по забезпеченню зростання регіонального внутрішнього продукту на основі вдосконалення кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу регіону.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти актуальної проблеми управління трудовим потенціалом дістали значного розвитку в роботах таких вчених, як: О. Амоша, О. Гончар, С. Злупко, М. Долішній, Н. Лук'янченко, П. Орлов, Г. Назарова, Л. Семів, Т. Уманець, Л. Шаульська та ін.

Але ускладнення сучасних умов розвитку та використання продуктивних сил потребує постійного вдосконалення теоретико-методичних основ обґрунтування управлінських рішень, реалізація яких сприяє зміцненню трудового потенціалу регіону та його ефективному використанню в регіональній економіці. Особливої актуальності це набуває сьогодні, коли наслідками економічної кризи стає зростання безробіття, зниження мотивації праці, що в подальшому унеможливує ефективну реалізацію трудового потенціалу як важливого фактору виробництва та ресурсу його розвитку.

Метою статті є визначення та обґрунтування умов формування, реалізації, використання та розвитку трудового потенціалу.

Трудоий потенціал є стратегічним ресурсом як на мікро-, так і мезо- та макрорівнях господарювання. Але, як свідчить контент-аналіз тлумачення даного поняття, сьогодні не існує однозначного погляду на його сутність, а це, у свою чергу, ускладнює розгляд його

внутрішньої структури як об'єкту дослідження та управління на основі відтворювального принципу (табл.1).

Таблиця 1

Трактування категорії «трудовий потенціал»

Автор	Суть категорії
Н. Лук'янченко, В. Антонюк [1]	- це інтегральна сукупність можливостей населення до трудової, у тому числі підприємницької, інноваційної активності
Л. Шаульська [2]	- це ресурси праці, які визначають сукупність можливостей населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності в комплексі з умовами та якістю їх використання у сфері праці
О. Левченко [3]	- це динамічна, інтегральна характеристика здібностей та можливостей населення регіону, які визначаються у формі ресурсів і резервів живої праці населення у сукупності їхньої кількісної та якісної характеристик, що можуть бути реалізовані в суспільно-корисній діяльності в умовах певного рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин
О. Чалий [4]	- це сукупність трьох його підсистем: демографічної, соціально-економічної і соціально-психологічної, що утворюють кількісні та якісні параметри його динамічного розвитку
І. Джаїн [5]	- це сукупність демографічного, етнокультурного потенціалів та потенціалу сукупної праці, який характеризується формами поєднання індивідуальних потенціалів у суспільному виробництві та забезпечується відповідним рівнем спеціалізації, концентрації, кооперації виробництва та розміщення продуктивних сил по території регіону

Застосовуючи ресурсно-факторний підхід до визначення вищезазначеного поняття, автори пропонують розглядати трудовий потенціал регіону як ресурсні можливості економічно-активного населення, які можуть бути мобілізовані та приведені в дію в процесі трудової діяльності, що спрямована на виробництво споживчих вартостей відповідно до потреб регіону на певному етапі його соціально-економічного розвитку.

Найважливішим чинником ефективного формування, реалізації, використання та розвитку трудового потенціалу регіону є забезпечення сприятливого середовища, в якому відбуваються ці процеси. Але, у свою чергу, формування такого середовища залежить від передумов, які є необхідними, але не достатніми для створення фундаментальної основи ефективного формування трудового потенціалу. Вони мають теж саме значення, що має ґрунт по відношенню до культурних рослин.

Передумови ефективного формування, використання, реалізації та розвитку трудового потенціалу регіону формуються під впливом економічних, соціальних, демографічних та екологічних факторів. Розглянемо кожен з них.

Так, результати економічної діяльності регіону, а також діючі схеми міжбюджетної взаємодії створюють фінансову основу для вдосконалення економічного середовища формування, використання та розвитку трудового потенціалу регіону.

Головною метою економічної регіональної політики є раціональне використання сукупного ресурсного потенціалу території як основи підвищення його конкурентоспроможності шляхом інноваційного розвитку трудового потенціалу. Для досягнення цієї мети повинні бути сформульовані та реалізовані основні цілі. Вони розробляються за кожною складовою регіональної економічної політики. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України до пріоритетних завдань регіональної економічної політики слід віднести такі:

- оптимізацію виробничих структур регіонів;
- розвиток міжрегіонального та міжнародного економічного співробітництва;
- розширення повноважень і посилення відповідальності за регіональний економічний розвиток місцевих органів влади;
- наповнення фінансових ресурсів регіональних бюджетів і бюджетів місцевого самоврядування для зміцнення фінансової бази розвитку економіки регіону та вдосконалення

освітніх структур щодо підготовки та перепідготовки кадрів працездатного населення відповідно до попиту регіонального ринку праці.

Кількісною характеристикою впливу економічних факторів на формування трудового потенціалу регіону є:

- регіональний валовий продукт;
- обсяг реалізованої продукції бюджетоутворюючими видами економічної діяльності регіону (промисловості, сільського господарства, будівництва);
- обсяг залучених та освоєних інвестицій у регіоні;
- обсяг інноваційних витрат в регіоні;
- зовнішньоторгівельний оборот регіону.

Головною метою соціально-економічного розвитку регіону є підвищення рівня та якості життя населення, що мешкає на даній території. Соціально орієнтована регіональна економіка передбачає ефективне вирішення соціальних питань, що сприяє створенню сприятливих умов для проживання працездатного населення та їх сімей на певній території.

Соціальну складову передумов формування та використання трудового потенціалу регіону доцільно розглядати за такими напрямками, як:

1. Матеріальний добробут населення: найбільш повно характеризує масштаби розшарування населення за рівнем доходів, витрат і майнового стану, яким визначається соціальний статус особи або соціальної групи в соціально-економічній структурі суспільства. Для його оцінки доцільно використовувати такі показники:

- рівень реальної заробітної плати одного найманого працівника у середньому по регіону;
- співвідношення реальної заробітної плати одного найманого працівника регіону до прожиткового мінімуму для працездатної особи;
- співвідношення реальної заробітної плати одного найманого працівника регіону до мінімальної заробітної плати;
- рівень відповідності мінімального споживчого бюджету реальним потребам працездатної особи.
- середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн;
- питома вага працівників, які отримують мінімальну заробітну плату, %;
- кількість введеного в експлуатацію житла, м² на одну людину;
- середній рівень сукупних витрат у розрахунку на умовного дорослого, грн;
- питома вага доходу від особистого підсобного господарства у сукупному доході, %;
- частка грошових доходів у сукупних доходах, %;
- рівень бідності за прожитковим мінімумом, %;
- рівень бідності за національною межею, %;
- глибина бідності за прожитковим мінімумом, %;
- коефіцієнт Джині, %;
- кількість мінімальних споживчих кошиків, які можна придбати на суму середньодушового доходу (за регіональними цінами);
- питома вага витрат на харчування в сукупних витратах, %;
- питома вага сукупних витрат на послуги, %;
- питома вага витрат на заощадження та придбання нерухомості в структурі сукупних витрат, %

Включений до даної системи коефіцієнт Джині дає можливість кількісно оцінити ступінь нерівномірності розподілу населення за рівнем доходів (чим ближче значення коефіцієнта до 1, тим вищий рівень нерівномірності та навпаки) всередині регіону.

2. Умови проживання населення. Головною характеристикою умов проживання населення є кількісні (загальна площа житла) та якісні (обладнання житла зручностями) показники, які дають уяви про житлові умови населення регіону. Другою за вагомістю характеристикою умов проживання населення є розвиненість соціальної інфраструктури,

основна мета розвитку якої – надання максимальній кількості мешканців регіону благ та послуг високої якості відповідно до науково обґрунтованих нормативів або фактичних потреб. Комплексну оцінку рівня умов проживання населення, що мешкає у даному регіоні, можна оцінити за допомогою таких показників:

- щільність населення, осіб. на км²;
- рівень урбанізації, %;
- забезпеченість житлом, загальної площі м² на одну особу;
- частка міського населення, що мешкає в будинках з водогоном та з гарячим водопостачанням, %;
- частка міського населення, що мешкає у будинках з каналізацією, %;
- частка міського населення, що мешкає у будинках з центральним опаленням, %;
- частка сільського населення, що мешкає у будинках з водогоном, %;
- частка сільського населення, що мешкає у будинках з каналізацією, %;
- частка сільського населення, що мешкає у будинках з газом, %;
- щільність автомобільних доріг, км на 1 тис. км²;
- кількість лікарняних ліжок (на 10000 жителів);
- планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів;
- питома вага сільського населення, віддаленого від найближчого лікарняного закладу первинної допомоги на відстань понад 5 км, %;
- середньодобовий обсяг місцевого телемовлення, годин.

3. *Соціальне самопочуття та соціальна напруга.* Посилення соціальної нестабільності та напруженості в суспільстві зумовлено дією таких чинників:

а) зростанням чисельності бідного населення, що втратило надію на поліпшення свого матеріального добробуту у майбутньому;

б) зростанням тривалого безробіття, яке у поєднанні з першим чинником стимулює поширення таких негативних явищ, як злочинність, проституція, наркоманія тощо;

в) затримками з виплатами заробітної плати, стипендій, різноманітних допомог.

Виходячи з необхідності використання показників, які найбільш коректно характеризують вищезгадані явища, сформовано перелік показників соціального самопочуття та соціальної напруги:

- питома вага бідних за самооцінкою, %;
- коефіцієнт злочинності, кількість засуджених до чисельності регіону;
- питома вага тяжких злочинів у загальній кількості злочинів, %;
- кількість самогубств (на 100 000 населення);
- кількість хворих на активний туберкульоз (на 100 000 населення);
- кількість хворих на СНІД/ВІЧ (на 100 000 населення);
- кількість абортів на 100 живонароджених;
- кількість хворих, узятих на облік з метою лікування і реабілітації (алкоголізм та алкогольні психози), на 100 000 населення;
- кількість хворих, узятих на облік з метою лікування і реабілітації (розлади психіки внаслідок вживання наркотиків та інших психоактивних речовин), на 100 000 населення;
- питома вага безробітних тривалістю понад рік у загальній їх чисельності, %;
- співвідношення шлюбів та розлучень;
- питома вага народжених поза шлюбом, % (як реєструються діти поза шлюбом);
- кількість ДТП (на 100 км доріг);
- заборгованість по зарплаті в розрахунку на 1 працюючого, грн.

Важливою складовою передумов ефективного формування та використання трудового потенціалу регіону є демографічний фактор, який передбачає активне втручання державних органів управління за допомогою економічних і адміністративно-правових заходів як в природне, так і в механічне рушення населення регіону через демографічну політику. Головною метою цієї політики є зупинення природного скорочення населення та надання

міграційним процесам збалансованого характеру з метою стабілізації чисельності населення регіону. Основною проблемою при цьому залишається значний розрив між коефіцієнтами смертності та народжуваності, а основним ризиком є погіршення економічної та політичної ситуації в країні, низький рівень соціальних стандартів життя працездатного населення. Для реалізації демографічної політики необхідно здійснити такі заходи:

- удосконалити програму довгострокового кредитування будівництва житла для молодих сімей, що супроводжується заохочувальними заходами для дітонародження;
- пропагандувати на державному рівні цінності сім'ї, здорового способу життя та активного довголіття;
- забезпечити обов'язкові щорічні профілактичні огляди працюючих в організаціях, установах та в підприємницьких структурах.

Вплив демографічних факторів на рівень формування, використання та розвитку трудового потенціалу регіону можна оцінити на основі комплексного аналізу в абсолютному та відносному вираженні таких показників, як:

- кількість наявного населення регіону;
- природний приріст населення регіону;
- коефіцієнт міграції;
- смертність від найбільш частіших захворювань у регіоні;
- середня тривалість життя чоловіків;
- середня тривалість життя жінок.

Однією з передумов ефективного формування та використання трудового потенціалу регіону є екологічне становище в регіоні, проявом впливу якого є наступне. Так, внаслідок антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, тривалість життя в Україні складає у середньому 66 років (у Швеції – 80 років, Польщі – 74 роки) [6]. Крім того, в Україні найвищий в Європі рівень розораності земель, споживання водних ресурсів, вирубки лісів. Близько 15% території України з населенням понад 10 млн. осіб знаходиться в критичному екологічному стані. Густина викидів забруднених речовин в атмосферне повітря останнім часом складає понад 130 кг на кожного мешканця України, що у декілька разів перевищує вказаний показник в розвинених країнах світу. Значна частина водних об'єктів втратила природну чистоту, порушена їх здібність до самоочищення. У ряді регіонів України об'єм скидання забруднених вод в річки перевищує об'єм природного стоку. Водні об'єкти забруднені з'єднаннями важких металів, азоту, сульфатами, нафтопродуктами і фенолами. Витрати свіжої води на одиницю випущеної продукції в Україні перевищують аналогічні показники у Франції в 2,5 рази, Німеччини і Великобританії в 4,3 рази [6].

Вплив екологічних факторів на рівень трудового потенціалу регіону визначається за допомогою такої системи показників:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у розрахунку на 1 км^2 , т;
- викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у розрахунку на 1 км^2 , тис. т;
- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення у розрахунку на 1 особу, т ;
- викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення у розрахунку на 1 особу, тис. т;
- частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні, у % ;
- утворення відходів I – IV класу небезпеки у розрахунку на 1 км^2 території, т;
- утворення відходів I – IV класу небезпеки від економічної діяльності підприємств та організацій в розрахунку на 1 млн. грн. створеної валової доданої вартості, т;
- утворення відходів I – IV класу небезпеки від економічної діяльності підприємств та організацій в розрахунку на 1 особу, кг;
- наявність відходів на кінець року, тис. т;

- питома вага утилізованих відходів до загальної кількості утворених, %;
- потужність очисних споруд, млн. куб. м.

Таким чином, на формування та використання трудового потенціалу регіону чинить певний вплив сукупність факторів, що обумовлюють середовище розвитку трудових характеристик працездатного населення, яке працює на певній території, обумовлюючи можливості розвитку регіональної економіки та забезпечення соціальної стабільності не тільки в регіоні, але й в Україні в цілому. Це ще раз підтверджує необхідність кількісної оцінки рівня сприятливих умов формування, використання та розвитку трудового потенціалу і розробки та реалізації зваженої та адекватної сучасним вимогам державної регіональної політики з метою його зміцнення.

Література:

1. Лук'янченко Н.Д. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи вирішення: [монографія] / Н.Д. Лук'янченко, В.П. Антонюк, Л. Шаульська та ін. – Донецьк: Вид-во ДонНУ, 2004. – 340 с.
2. Шаульська Л. Стратегія розвитку трудового потенціалу: [монографія] /Л. Шаульська. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2005. – 502 с.
3. Левченко О.М. Управління якістю трудового потенціалу регіону: [монографія] /О.М. Левченко. – Кіровоград: «КОД», 2002. – 136 с.
4. Чалий О.І. Трудові ресурси: аспекти формування та розвитку: [монографія] / О.І. Чалий. – Дніпропетровськ : ДДФЕУ, 2003. – 96 с.
5. Джаїн І.О. Оцінка трудового потенціалу: [монографія] / І.О. Джаїн. – Суми : ІТЛ «Університетська книга», 2002. – 250 с.
6. Державна служба статистики України. [Електронний режим доступу]. <http://ukrstat.gov.ua>

Korshunova A.F.,

Cand. techn. science, Professor

Kravchenko N.V.,

cand. techn. science

*SOHE «Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky», Donetsk*

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE SEMI-FINISHED PRODUCT FOR SWEET DISHES IN TERMS OF IMPORT

Коршунова А.Ф.

к.т.н., професор

Кравченко Н.В.,

к.т.н., старший преподаватель

*ГО ВПО Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ПОЛУФАБРИКАТА ДЛЯ СЛАДКИХ БЛЮД В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

In this article deals with modern approaches and ways of increase of economic efficiency in the dairy industry at the present stage.

Keywords: *intermediate product on the basis of fat free milk with the use of an extract of root of glycyrrhiza, the cost, economic efficiency*

В статье рассмотрены современные подходы и пути повышения экономической эффективности в молочной промышленности на современном этапе.

Ключевые слова: *полуфабрикат на основе обезжиренного молока с использованием корня солодки, себестоимость, экономическая эффективность.*

Питание всегда было и остается основным фактором, влияющим на здоровье человека. В последние годы все больше внимания стало уделяться разработке новых полуфабрикатов с использованием растительного сырья. Такое направление позволяет рационально использовать местное растительное сырье и экономить ресурсы предприятий ресторанного хозяйства,

способствует доступности продукции широким слоям населения, созданию продуктов функционального назначения, использованию разработанных полуфабрикатов в диетических и лечебно-профилактических целях, расширению ассортимента выпускаемой продукции.

Значительно расширился ассортимент, технологичность, многофункциональность полуфабрикатов, которые ввозят к нам из-за границы в виде сухих смесей. Они представляют собой высококонцентрированную систему с влажностью 4...5% и имеют целый ряд преимуществ. Такие полуфабрикаты возможно хранить длительное время без применения специального оборудования; их использование ведет к значительному упрощению технологического процесса, расширению ассортимента десертных изделий и отделочных полуфабрикатов в предприятиях ресторанного хозяйства и т. д.

Сегодня на рынке эта продукция представлена фирмами «Esaroma» (Дания), «DOHLER» (Германия), «The Nutra Sweet Kelco Company» (Великобритания, «Г.К.Хан и Ко» (Германия), «Palsgaard Industry A/S» (Дания) и многими другими, которые специализируются на выпуске полуфабрикатов для сладких блюд с пенной структурой.

Но необходимо отметить, что вышеперечисленные полуфабрикаты для сладких блюд, в основном, предназначены для использования в домашних условиях из-за мелкой фасовки, а также имеют завышенную цену и часто органолептические показатели, не присущие для отечественного потребителя.

В предыдущих исследованиях кафедры технологии в ресторанном хозяйстве Донецкого национального университета экономики и торговли научно обоснована перспектива использования вторичного молочного сырья и разработана технология полуфабриката на основе обезжиренного молока с использованием экстракта корня солодки [1, 2]. Разработаны технологии сладких блюд на основе полуфабриката, их рецептурный состав и технологические схемы производства. Новые технологии позволили улучшить физико-химические, органолептические показатели, качество изделий, пищевую и биологическую ценность, расширить ассортимент сладких блюд.

Проведен комплекс организационно-технологических мероприятий по внедрению результатов научных разработок в практику. Сладкие блюда на основе разработанного полуфабриката неоднократно дегустировались на предприятиях ресторанного хозяйства и пищевой промышленности, разработаны и утверждены технические условия и технологические инструкции к ним. Новизну технологических решений подтверждено получением патентов на полезную модель [3].

Оценка эффективности производства десертной продукции на основе разработанного полуфабриката состоит из положений, которые характеризуют новизну технологий, состояние и перспективы развития рынка этой продукции.

Основой экономической эффективности полуфабриката на основе обезжиренного молока с экстрактом корня солодки (ПОМЭКС) выступает, в первую очередь, прибыль. Для ее расчета необходимо знать себестоимость и отпускную цену полуфабриката.

Согласно Положения бухгалтерского учета, оптовая цена фиксирует затраты производства и прибыль производителя на единицу продукции и рассчитывается как сумма себестоимости производства единицы товара, прибыли производителя на единицу товара и налог на дополнительную стоимость (НДС). Себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) состоит из производственной себестоимости продукции, которая была реализована в течение отчетного периода, общепроизводственных затрат и сверхнормативных производственных затрат.

В производственную себестоимость продукции включены: прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, другие прямые затраты, общепроизводственные траты.

В состав прямых материальных затрат были включены: стоимость сырья и основных материалов, которые образуют основу продукции, комплектующие изделия и другие материалы, которые непосредственно отнесены к конкретному объекту затрат.

При подсчете прямых затрат на оплату труда учитывали: заработную плату и другие выплаты работникам производства. В состав общепроизводственных затрат были включены: траты на управление производством, амортизация основных средств и нематериальных активов, затраты на удержание, эксплуатацию и ремонт, страховку, аренду основных средств, затраты на усовершенствование технологии и организацию производства, затраты на отопление, освещение, воду и другое содержание производственных помещений, затраты на обслуживание производственного процесса, охрану труда и др.

Учитывая стоимость сырья и материалов для производства полуфабриката, стоимость 100 кг готового ПОМЭКС составила 2349 руб.

Расчет стоимости электроэнергии для производства ПОМЭКС осуществлен в соответствии техническим характеристикам оборудования и «Условиям и правилам осуществления предпринимательской деятельности с поставкой электрической энергии по регулируемому тарифу». Статья «Основная и дополнительная заработная плата» содержит затраты на оплату основной заработной платы сотрудникам, которые непосредственно заняты производством ПОМЭКС и составляет 206 руб.

Результаты расчета себестоимости продукции и ее отпускной цены приведены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет себестоимости и отпускной цены ПОМЭКС

№	Наименование статьи	Стоимость на 100 кг, руб.
1	Сырье	2349
2	Материалы	16
3	Общая стоимость ПОМЭКС	2365
4	Топливо и электроэнергия для технологических целей	115
5	Основная и дополнительная заработная плата	205
6	Единый социальный взнос (37,67 %)	78
7	Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования (амортизация) (0,3%)	6
8	Общепроизводственные затраты (10%)	237
9	Затраты на воду (0,5%)	120
10	Производственная себестоимость	3126
11	Административные затраты (1,5%)	48
12	Затраты на сбыт (2%)	63
13	Полная себестоимость	3234
14	Прибыль (рентабельность, 15%)	999
15	Оптовая цена предприятия	4233
16	Налог на дополнительную стоимость	846
17	Отпускная цена ПОМЭКС (100 кг)	5079
18	Отпускная цена ПОМЭКС (1 кг)	50,79

Таким образом, общая стоимость ПОМЭКС с учетом сырья и материалов составляет 2365 руб.

Экономическая эффективность использования ПОМЭКС, кроме низкой стоимости (относительно импортных товаров на рынке), также связана с сокращением времени технологического процесса на 30...55% для приготовления блюд и изделий с пенной структурой, удешевлением технологии за счет замены яиц и сахара (полностью либо частично).

Проведены расчеты для определения экономической эффективности разработанных технологий блюд на основе ПОМЭКС. Цена самбука с использованием ПОМЭКС составляет 318 руб (на 100 порций) в сравнении с самбуком по классической технологии - 744 руб.

Стоимость крема на основе полуфабриката составила 912 руб, а по классической технологии – 1602 руб. Таким образом, цена крема с использованием ПОМЭКС в пересчете на массу готового изделия ниже традиционного на 8 руб или 43,8%. Ожидаемый

економический эффект от внедрения кремов на основе ПОМЭКС в производство составил 690 руб на сто порций.

Цена суфле с использованием ПОМЭКС в пересчете на массу готового изделия ниже традиционного на 8 руб или 43,8%. Ожидаемый экономический эффект от внедрения кремов на основе ПОМЭКС в производство составил 690 руб на сто порций.

Таким образом, если принять время технологического процесса по традиционной технологии за единицу, объем производства – 1 тонна, а уровень сокращения времени приготовления блюд с ПОМЭКС – 30...55% (согласно исследованиям), то коэффициент экономической эффективности составит 0,35 ... 0,55, что в масштабах пищевой промышленности и ресторанного хозяйства даст существенный результат в денежных единицах.

Таким образом, экономические показатели внедрения новых технологий сладких блюд на основе разработанного полуфабриката подтверждают практическую значимость и конкурентоспособность на рынке кулинарной продукции.

Литература:

1. Гніцевич В.А. Технологія молочно-рослинного напівфабрикату для солодких страв та його властивості / В.А. Гніцевич, Н.В. Вольнова // Обладнання та технології харчових виробництв: темат. зб. наук. праць. – Д.: ДонНУЕТ. – 2010. – Вип.25. – С. 64-69.
2. Гніцевич В.А. Использование молочно-растительного полуфабриката в технологии десертной продукции / В.А. Гніцевич, Н.В. Вольнова // Научни трудове на УХТ. Том 57. Пловдив. – свитьк 1. – 2010. – С. 91-95.
3. Пат. на корисну модель 74829 Україна, МПК А 23 С 21/00. Спосіб отримання напівфабрикату зі знежиреного молока з екстрактом кореня солодки / В.А. Гніцевич, Н.В. Кравченко, Н.С. Вискребенцева; заявник та патентовласник ДонНУЕТ (Україна). – № u2012 05429; заявл. 03.05.2012; опубл. 12.11.2012, Бюл. №21. – 4 с.

Umanets T.V.,

Doctor of Economic Sciences, Professor

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

Darienko O.V.

Candidate of legal Sciences, Lecturer

Odessa National University of Economics, Ukraine

ROLE OF THE KNOWLEDGE ECONOMY IN THE PROCESS OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS

Уманець Т.В.

д.е.н., професор

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Дарієнко О.В.

к.е.н., викладач

Одеський національний економічний університет

РОЛЬ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Basic pre-conditions of acceptance of reasonable administrative decisions are considered on the base of economy of knowledge. Proposed to use the audit of knowledge in the process of making managerial decisions.

Keywords: *Economy knowledge, audit knowledge, education, innovations, managerial decisions.*

Розглянуто основні передумови прийняття обґрунтованих управлінських рішень на засадах економіки знань. Запропоновано використовувати аудит знань під час прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *економіка знань, аудит знань, освіта, інновації, управлінські рішення.*

Управлінські рішення є найважливішим інструментом подолання протиріч, що виникають в процесі функціонування економіки відповідних соціально-економічних систем, узгодження інтересів і координації діяльності їх працівників. Завдання ухвалення управлінського рішення в менеджменті спрямоване на визначення найкращого способу дії для досягнення поставлених цілей.

Проблеми прийняття і реалізації управлінських рішень детально розглядають в своїх роботах Л. Балабанова, В. Василенко, Е. Єгоров, В. Кондрашова, Р. Кигель, Б. Литвак, Нейман Дж., Моргенштерн О., Планкет Л., Райфа Х., Сааті Т. та ін. українські та закордонні вчені. Разом з тим, не зважаючи на численні наукові публікації та значну кількість наукових напрацювань щодо розробки та прийняття управлінських рішень менеджерами сучасної організації, залишається не вирішеною проблема підвищення обґрунтованості управлінських рішень в умовах зростання нестабільності та стрімких змін зовнішнього середовища. Тому актуальним є питання узагальнення теоретичних і практичних положень щодо використання складових процесу управління знаннями сучасної економічної системи для обґрунтування, розробки і прийняття управлінських рішень.

В умовах жорсткої конкуренції регіони України постають перед необхідністю формування нових конкурентних переваг. В цьому контексті особлива роль відводиться інтелектуальним ресурсам, які розглядаються як засоби інноваційного забезпечення конкурентоспроможності територіально-економічної системи. Новий тип організації в економіці, що заснована на знаннях, є організацією, в якій людські ресурси, а також знання і інформація, генеровані ними, визначають її конкурентний потенціал. Основним принципом управління економікою регіону стає teamwork - новий тип діяльності, який сприяє ефективному використанню інтелектуального потенціалу економічно-активного населення регіону. Управлінська діяльність в усіх проявах і на усіх етапах, починаючи з постановки цілей, завдань і завершуючи контролем і загальною оцінкою результатів, зв'язана з рішеннями керівників. Відповідно і результативність діяльності різних видів економічної діяльності обумовлюється здатністю персоналу управління організувати кваліфіковану роботу над рішеннями і в потрібний момент знаходити серед них найбільш раціональні. Управлінські рішення є найважливішим інструментом подолання протиріч, що виникають в процесі функціонування економіки регіону, узгодження інтересів і координації діяльності працівників відповідних соціально-економічних систем. Завдання ухвалення управлінського рішення в менеджменті спрямоване на визначення найкращого способу дії для досягнення поставлених цілей.

Управлінське рішення - результат управлінського аналізу, прогнозування, економічного обґрунтування і вибору альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети управління. Всяке управлінське рішення за своєю природою є прогнозним. В практиці управлінської діяльності залишається актуальною небезпека ухвалення непрофесійних рішень, яка в системі стратегічного менеджменту зростає багаторазово. Доказом тому служить ухвалення численних, нерідко взаємовиключних рішень. Така ситуація є характерною на усіх рівнях управління, що є безперечним свідомством недостатнього професіоналізму серед управлінського персоналу, і обумовлює нераціональне використання ресурсів. Тому особлива увага сьогодні повинна приділятися саме підвищенню обґрунтованості прийняття рішень, оскільки значно збільшуються ризики, що супроводжують прийняття управлінських рішень, особливо тих, що відносяться до рішень стратегічного характеру. В зв'язку з цим постає питання визначення та застосування сучасних методів та інструментів, що будуть сприяти більш компетентному прийняттю стратегічно орієнтованих, інноваційних управлінських рішень.

Традиційно управлінське рішення розглядається як процес, що складається з трьох кроків:

- перший крок - підготовка рішення: проводиться економічний аналіз ситуації на мікро- і макрорівні, включаючи пошук, збір і обробку інформації, а також виявляються і формуються проблеми, що вимагають рішення;

- другий крок – ухвалення рішення: здійснюється розробка і оцінка альтернативних рішень і курсів дій, що проводяться на основі багатоваріантних розрахунків; визначаються критерії вибору оптимального рішення; вибір і ухвалення найкращого рішення;

- третій крок – реалізація рішення: приймаються заходи для конкретизації рішення і доведення його до виконавців, здійснюється контроль за ходом його виконання, вносяться необхідні корективи і дається оцінка отриманого результату від виконання рішення.

Кожне управлінське рішення має свій конкретний результат, тому метою управлінської діяльності є знаходження таких форм, методів, засобів і інструментів, які могли б сприяти досягненню оптимального результату в конкретних умовах і обставинах.

Управлінські рішення за формою прийняття бувають двох видів [1]:

а) обґрунтованими, тобто такими, що приймаються на основі економічного аналізу і багатоваріантного розрахунку. Під час прийняття управлінського рішення команда менеджерів враховує як закономірності функціонування та розвитку об'єкта управління, тенденції розвитку зовнішнього середовища, так і компетенцією управлінця, що приймає рішення;

б) інтуїтивними, які, хоча і економлять час, але містять в собі вірогідність помилок і невизначеність.

Науковці віддають перевагу саме обґрунтованим управлінським рішенням.

Розглядаючи економіку регіону як ієрархічну організаційну систему прийняття управлінських рішень слід зазначити, що для кожного управлінського рівня соціально-економічного розвитку регіону можна виокремити власні компетенції, які забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг регіону в цілому. Тому основою прийняття обґрунтованих рішень в сучасних умовах є використання економіки знань.

Обґрунтувати вищезазначене можна таким чином:

1) Однією з основних тенденцій економічного розвитку у період до 2030 р. буде триваюча структурна перебудова передових економік, зміна пріоритетів галузевого розвитку. Структура передових галузей до 2030 р. буде істотно відрізнитися від нинішньої. За даними провідних американських рейтингів (Bureau of Labor Statistics, журнал «Fortune»; американський рейтинг 5000; десятка галузевих фондових індексів Доу - Джонса по американському ринку), найбільш динамічними і перспективними галузями останніх декількох років були такі, як: інформаційні технології (в широкому сенсі, включаючи послуги, пов'язані з Інтернетом, розробку програмного забезпечення, телекомунікацій), виробництво комп'ютерного обладнання, охорона здоров'я, освіта, фінанси, інженерні послуги, енергетика і торгівля. За оцінками міжнародних експертів, саме ці види діяльності найближчим часом будуть розвиватись найбільш швидко [2]. Вже у середині 90-х років ХХ ст. у сферах виробництва, обслуговування та надання інформаційних послуг відповідно було зайнято у США 25% і 70% працюючого населення, у Японії – 36% і 60%, у Німеччині – 40% і 55% [3].

2) Впродовж останніх десятиліть у розвинених країнах світу спостерігається інтенсивне нарощування нематеріальних активів. Так, наприклад, на початку 80-х років минулого століття близько 60% інвестицій у промисловості США спрямовувалось на набуття матеріальних цінностей, а на початку ХХІ століття ця частка становила тільки 16% [4].

3) Сьогодні відбувається створення нових інтелектуальних технологій: гена технологія, гена інженерія та клонування, нові агротехнології, які потребують інноваційного кадрового потенціалу.

Вищезазначені процеси перебудови передових економік в деякій мірі позначились і на державних пріоритетах України: впровадженні інновацій на суб'єктах підприємницької діяльності, лібералізації діяльності малого бізнесу на ринку, використанні досягнень інформаційно-комунікативних технологій в освітньому процесі, розвитку інформаційного суспільства. Але це суттєво не змінило конкурентоспроможність країни. За класифікацією Світового економічного форуму Україна належить до країн «початкової» стадії розвитку, джерелами конкурентоспроможності яких є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. В основі бізнесу цих країн лежить цінова політика, а низька заробітна плата свідчить про низький рівень продуктивності праці. Отже, щоб країни цієї групи могли

конкурувати на світових ринках, одним з першочергових завдань їх сталого соціально-економічного розвитку є перехід до економіки, яка базується на ефективному використанні нових знань. Для цього необхідна певна низка передумов, які б забезпечували процес формування та використання нових знань як ресурсу економічного та соціального прогресу, а саме [5]:

- наявність системи формування та передачі знань від зародження до втілення в нових технологіях і продукції, що має інноваційний характер, тобто ефективна інноваційна система, що об'єднує в єдиний комплекс бізнес, науку та освіту;

- загально-економічне середовище, що сприяє вільному руху знань, впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку підприємництва;

- мережа дослідних і «мозкових» центрів, університетів, приватних фірм та організацій, що займаються створенням нових знань, їх запозиченням ззовні і пристосуванням до місцевих нестатків;

- перехід на інноваційно-інвестиційну модель діяльності. Це призведе до попиту на робочу силу, яка матиме можливість працевлаштування чи збереження робочого місця шляхом необхідного підвищення кваліфікації;

- якісна та безперервна освіта для всього населення країни;

- наявність стимулів щодо нагромадження знань як ресурсу зростання та інституційний режим, що заохочують до ефективного використання національних і глобальних знань у всіх секторах економіки. Для цього повинні бути потреби в знаннях, використання яких і дасть можливість забезпечити індивіду власне задоволення потреб, активно прожити життя за рахунок системи безперервної освіти, тобто зміцнити свій трудовий потенціал. На сьогоднішній день потрібна мобільна робоча сила. Роботодавці від спеціалістів вимагають не тільки професійного досвіду (60% респондентів серед роботодавців), але й вміння розв'язувати проблемні ситуації (39%), мати навички роботи з клієнтами (28%). Як свідчать дані дослідження українського ринку праці Всесвітнім банком, кожна п'ята компанія вважає недостатні професійні знання працівників, що виходять на ринок праці, більш серйозною перешкодою для успішного їх функціонування, ніж проблеми, що пов'язані з фінансуванням, корупцією, дозвільною системою, яка необхідна для ведення бізнесу [6].

Сучасна структура робочих місць і професійна структура працівників на регіональних ринках праці України дуже часто не збігається. Особливо це стосується підприємств малого та середнього бізнесу, компаній, що працюють у будівництві та фінансовому секторі. Причинами такої ситуації на українських ринках праці є, по-перше, недостатньо швидке реагування системи освіти на зміни попиту на ринку праці, тобто навчальні заклади не коректують свої навчальні плани та програми відповідно до попиту роботодавців. Сучасний учбовий план повинен містити всебічні знання та навички, що широко використовують у світі з постійно зростаючою професійною мобільністю кадрів. Все це ще раз підтверджує необхідність підвищення ролі роботодавця на ринку освіти: він повинен стати замовником і партнером, тому що сьогодні бізнес за свій рахунок довічає молодих фахівців. У Європі роботодавці приймають участь у формуванні освітніх стандартів, в роботі системи контролю якості вищої освіти, читають лекції, надають бази практики і здійснюють керівництво. Необхідно повернутись до практики всебічної атестації персоналу, планування підвищення кваліфікації та кар'єрного росту, використовуючи досвід Великобританії на ринку освіти та праці, де діють експертно-аналітичні ради, метою функціонування яких є побудова національної системи професійних навичок, що максимально відповідають вимогам ринку праці [7]. В задачі цих рад входять: визначення необхідних для економіки знань і компетенцій, а також прогнозування майбутніх вимог, у тому числі розробка політики навчання на протязі усього життя; розробка, підтримка та оновлення національних професійних стандартів; скорочення «розриву» між попитом та пропозицією на ринку праці; забезпечення вільного доступу до стандартів усіх організацій, що відповідають за

присудження кваліфікації, для установ освіти усіх рівнів.

Традиційно в моделі управління знаннями виділяється три взаємопов'язаних складових:

- інфраструктура знань: включає існуючу структуру та процеси організації, а також джерела знань;

- культура знань: передбачає створення середовища, що підтримує обмін знаннями;

- технологія знань: включає технології доступу до інформації, потоки даних, корпоративні портали знань, засоби для організації спільної роботи, засоби підтримки прийняття рішень.

Отже, процес управління знаннями орієнтується на реалізацію систем підтримки управлінських рішень, що засновані на зборі та якісному аналізі інформації, обробці експертних знань, розробці рекомендацій, сценаріїв розвитку, прогнозних оцінок, тобто на аудиті знань. Аудит допомагає проаналізувати потреби організації в управлінні знаннями, встановити наявні інтелектуальні та технічні ресурси, способи їх використання в цілях отримання додаткової користі. Важливо враховувати і те, що процес аудиту знань – важкий, трудомісткий та тривалий. Всі етапи аудиту супроводжуються багатьма спеціальними формами та протоколами, що фіксують зібрані дані. Аудит знань дозволяє визначити потреби організації (системи) в знаннях та спеціалістах, оцінити ефективність використання інтелектуальних активів та визначити ті проблеми, на яких менеджерам необхідно зосередити зусилля в майбутньому. В результаті проведення аудиту необхідно зрозуміти, які знання є критичними для всіх підрозділів організації (системи), виявити основних носіїв знань, оцінити рівень цих знань та розробити способи їх передачі від носіїв до тих, хто цих знань потребує. Окремі аспекти аудиту знань стосуються організаційної культури, складання карт знань, збору неявних знань тощо.

В практиці діяльності організації можна використовувати різноманітні види карт знань, кожна з яких дозволяє більш обґрунтовано приймати певні види управлінських рішень:

- карта компетенцій: містить навички спеціалісту підрозділу, його професійний профіль. Вона полегшує пошук експертів з певного питання, розробку та корегування процесів підвищення кваліфікації та навчання;

- карта знань для нових співробітників організації: вказується місце знаходження основних категорій та видів знань в організації, рекомендації по організації роботи, організаційна структура фірми, посади, відділу, служби, функціональні обов'язки, регламенти, формальні вимоги та правила, інструкції. Вона полегшує адаптацію нового співробітника та уникнення помилок, скорочення часу при прийнятті рішень;

- карта зовнішніх ресурсів: містить аналітичні огляди поточних подій, доступ до найбільш актуальних досліджень ринків, конкурентів, постачальників, контактних груп, політичної та соціальної складової організації, зовнішніх джерел професійних знань та інформації. Вона дозволяє збільшити рівень знань при прийнятті певних видів управлінських рішень, підвищити обґрунтованість рішень;

- карта знань передового досвіду: містить наявність рішень щодо кращих розробок в командах, підрозділах організації. Дозволяє ознайомитись з наявним досвідом та ресурсами за напрямками управлінських рішень;

- процесно-орієнтована карта знань: показує знання та джерела знань, що підтримують основні бізнес-процеси організації (виробництво, продажі, дослідження, постачання тощо). Дозволяє виявити управлінські проблеми, підвищити обґрунтованість управлінських рішень;

- карта соціальних мереж: мережа знань та моделі комунікацій серед різних співтовариств, партнерів організації. Призначена для визначення способів обміну знаннями в процесі спільної роботи.

Основні методи, що можуть застосовуватися при складанні таких карт, можна поділити на дві групи:

- текстологічні: застосовують витягування знань з документів, методик, регламентів, спеціальної літератури;

- комунікативні (активні та пасивні). До активних комунікативних методів відносяться анкетування, діалог, інтерв'ю. При застосуванні активних методів основну роль грає аналітик, що контактує із співробітником та на підставі отриманої інформації складає карту знань. При застосуванні пасивних методів аналітик спостерігає, документує висновки, узагальнює знання експерта при прийнятті рішень. В процесі застосування текстологічних методів.

Отже, сьогодні економіку знань необхідно розглядати як безпосередню основу інформаційної епохи, яка ототожнюється з високотехнологічними галузями. Вона стає базовою та універсальною складовою загальної економіки, оскільки всі сфери матеріального і нематеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини в сучасних умовах розвиваються на основі динамічного прирощення й оновлення знань.

Література:

1. Білоус Т.В. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4 (34). – С.170-175.
2. 100 FASTEST-GROWING COMPANIES - Електронний ресурс – Режим доступу: <http://money.cnn.com>.
3. Федулова Л.И. Концептуальные основы экономики знаний / Л.И. Федулова // Экономическая теория. – 2008. – № 2. – С. 37-39.
4. Белл Д. Третья технологическая революция и ее социально-экономические последствия / Д. Белл. – М. : Академия, 2004. – 788 с.
5. Гриньов А.В. Знання як основний ресурс сучасної економіки /А.В. Гриньов, О.А. Компанієць //Академічний огляд. – 2010. - № 1 (32). – С. 16-21.
6. Рынок труда: спрос и предложение:[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ua.racurs.ua/328-rynok-truda-spros-i-predlozhenie>
7. Национальная система квалификаций. Опыт Великобритании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=vien&id=1372>

Chernyaeva R. V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Financial University under the government of the Russian Federation, Novorossisk branch

SOCIAL PARADOXES OF REGIONAL ECONOMY IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL SANCTIONS

Черняева Р. В.,

д. э. н., профессор,

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Новороссийский филиал*

СОЦИАЛЬНЫЕ ПАРАДОКСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Unclear situation in the economy of regions, formed under the impact of international sanctions, hits the economy and development of many industries and thus generates social paradoxes.

Keywords: *depression, crisis, economic growth, the priorities of economic development of Krasnodar region*

Неоднозначная ситуация в экономике регионов, сложившаяся под воздействием международных санкций, бьет по экономике и развитию многих отраслей и при этом порождает социальные парадоксы.

Ключевые слова: *депрессия, кризис, экономический рост, приоритеты экономического развития Краснодарского края*

Акцентируя внимание на формировании современных целевых приоритетов, принципов отношения к уникальности нашего времени, особенностей, формирующих общие и индивидуальные предпочтения, важно сформировать бренды территорий и регионов, отличающихся традиционной самобытностью и первозданной природой как основой, на

которой должна развиваться региональная экономика, но одновременно важно осознание целостности и интегрированности территориальных хозяйственных комплексов.

Так, Краснодарский край, обладая уникальным сочетанием природных условий, благоприятных для его превращения в один из мощных аграрно-транспортных и рекреационно-оздоровительных центров Российской Федерации, в первую очередь, должен дорожить составом и качеством человеческих, природно-климатических и рекреационных ресурсов, сконцентрированных на своей территории. Не менее важны для успешного развития региона интеграционные процессы с другими российскими регионами и регионами мира, что требует адаптации не только к их современным экономическим возможностям и потребностям, но и также национальным и историческим особенностям, территориальным и межнациональным проблемам. Однако, это возможно только при консолидации усилий и взаимодействии органов власти, при создании благоприятных экономических условий, прямой поддержке научных центров с возложением на них функций научного обеспечения АПК, транспортных узлов и туристическо-рекреационного комплекса региона, системы образования, подготовки и переподготовки кадров, стимулирования инвестиционной активности бизнеса и склонности к потреблению населения в целом, которое, тормозится произвольным и несправедливым распределением богатства и доходов.

Нынешняя неоднозначная ситуация в экономике страны, когда, с одной стороны, к России до сих пор не отменили санкции, что бьет по экономике и развитию многих отраслей и безработица становится весьма характерной хотя бы потому, что многие иностранные компании спешно прекращают сотрудничество с отечественным рынком, закрывают свои филиалы, в то же время, некоторые промышленные мощности не могут продолжать работу без импортного сырья. С другой стороны, наблюдается и положительный момент в том, что экономика страны переориентируется на создание новых рабочих мест путем открытия отечественных производств. В Краснодарском крае очень большая сырьевая база, а вот в вопросе переработки и выпуска новой продукции - наблюдается дефицит, следовательно, потенциал развития по пути импортозамещения позволяет прогнозировать выход экономики края на совсем на новый уровень. Однако, моментально эффекта ждать не приходится. Очевидные результаты вряд ли появятся и в 2017 году. Именно поэтому правительство России делает прогноз о том, что в текущем году уровень безработицы повысится до 6,4%. Могут пострадать такие сферы экономики, как туризм, строительство, отрасль предоставления услуг [2]. Среди причин, почему будет происходить такое ухудшение, эксперты называют понижение спроса на многие товары, снижение экспорта в большинство стран, уменьшение доли производства. Опять же, шаги Центрального банка, который пытается стабилизировать рубль по отношению к другим валютам, также косвенно влияют на ситуацию. Поэтому в ближайшие годы безработица будет незначительно увеличиваться, в некоторых регионах, к каковым вполне возможно отнести Краснодарский край, этот процесс может пройти почти незаметно. Во всяком случае, индикативный план Министерства экономики края предусматривает в ближайшие три года статистически незначимые 0,8% безработных в структуре занятости. На самом деле это порядка 44 тысяч человек – население среднего города края, что является весьма значимой социальной проблемой. К тому же, как известно, службы занятости отражают информацию далеко не обо всех обратившихся. Различные социальные опросы же говорят о том, что 27% граждан России в 2015 году пожаловались на сокращение рабочих мест [4]. Больше всего выиграли от нынешней экономической ситуации и практики импортозамещения аграрии края. В топ-список стратегически значимых предприятий России, подготовленный Институтом стратегических коммуникаций и социальных проектов в 2015 году включен «Агрокомплекс» [5]. В то же время, экономический кризис Краснодарский край ментально преодолевает непросто и своеобразно. В 2015 году в экономику края вложено 579,9 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, или 72,7% к 2014 году, преобладающий объем инвестиций в основной капитал был направлен на строительство зданий и сооружений – 317,3 млрд. рублей (54,7%),

на приобретение машин, оборудования и транспортных средств – 152,1 млрд. рублей (26,2%), на жилищное строительство – 82,8 млрд. рублей (14,3%). Прочие инвестиционные вложения составили 27,7 млрд. рублей (4,8%). При этом, госдолг Краснодарского края на 1 марта 2016 г. превысил 150 млрд. 255 млн. рублей. Регион по долгам обогнал Москву и вышел в абсолютные «антилидеры» среди регионов РФ [1]. И одновременно, за январь-февраль 2016 года край вошел в ТОП-5 регионов по объему рынка новых легковых автомобилей. В целом по России в последнее время покупательский интерес к новым авто нехарактерен и с начала 2016 года этот показатель упал в среднем на 3,5%. Так, в начале прошлого года россияне приобрели 174,8 тыс. новых машин, а в январе-феврале нынешнего — только 168,7 тыс. единиц. Жители Кубани за 2 месяца 2016 года купили 6,2 тыс. новых автомобилей, хотя при этом регион показал снижение на 2,6% по сравнению к тому же периоду 2015 года. За 2015 год кубанцы потратили на покупку новых автомобилей 61,8 млрд. рублей. Регион стал одним из лидеров отрасли по выручке от продажи легковых машин среди нестоличных регионов [2]. Или другой парадоксальный пример социального расслоения. Трое депутатов Законодательного собрания Краснодарского края в 2015 году заработали более 409,97 млн. рублей, сообщает «РБК-Юг». А это в 1,7 раза больше, чем предусмотрено подпрограммой «Развитие дошкольного, общего и дополнительного образования детей» на создание новых мест в школах всей Кубани: «В правительстве РФ в апреле подписали постановление о распределении субсидий между регионами на создание новых мест в школах. Кубань получит 239,7 млн. рублей», — сообщает пресс-служба краевой администрации[5].

На реализацию мероприятий в рамках антикризисного плана Краснодарский край в 2016-2017 годах планирует направить 14,6 млрд. рублей. Власти региона разработали документ, который должен предусмотреть все риски, которые могут ждать экономику в эти годы. План предусматривает 77 мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности в регионе. Меры по стабилизации социально-экономической ситуации предусматривают поддержку рынка труда и социальные выплаты. Общий объем финансирования мер составит 7,4 млрд. рублей. Эти средства федерального, регионального и муниципального бюджетов предполагается расходовать для содействия занятости безработных, поддержку наименее защищенных категорий граждан, финансирование организаций летнего отдыха и оздоровления детей. Поддержку от государства получают в первую очередь отрасли с наибольшим импортозамещающим потенциалом, а также те, где ожидается наибольший спад показателей. Так, на стимулирование сельского хозяйства запланировано 2,6 млрд. руб. Средства будут выделены, прежде всего, на развитие элитного семеноводства и поддержку семейных животноводческих ферм и ЛПХ. Особое внимание уделено развитию технопарков и промышленных парков. Объем господдержки на создание инфраструктуры для них составит 56 млн. рублей. На эти деньги должны быть построены не менее четырех объектов инфраструктуры промышленных парков и одного объекта инфраструктуры технопарка [3].

Очевидно, что в преодолении экономической турбулентности под влиянием международных санкций особенно важно формирование такого экономического механизма, где будут работать инвесторы разных этносов, которые смогут поддерживать территориально-хозяйственные комплексы как целостную экономику с развитой производственной инфраструктурой транспортных коридоров, интермодальных терминалов, транспортно-перевалочных узлов, трубопроводов, информационно-компьютерных сетей, энергомоств, систем телекоммуникаций, с возможностями современного привлекательного сервиса. Но при этом, на нынешнем крутом пике развития необходимо, проанализировав ситуацию, сделать выводы, помогающие нам осмыслить самобытность региона, которая подвергается испытаниям, как в общественной жизни, так и в экономической системе. Сейчас востребованы новые, нестандартные подходы, способные обеспечить сравнительно быстрый эффект. Старые наработки уже во многом устарели и вряд ли

пригодятся для воплощения в жизнь. Есть все основания надеяться, что по мере осознания своих потенциальных возможностей и усиления позитивной взаимозависимости, регионы будут искать то, что их объединяет, и именно регулирующие факторы интеграционного процесса смогут способствовать преодолению территориальной замкнутости хозяйственных комплексов и построению единого экономического пространства, в котором роль социальных факторов экономического развития первостепенна.

Литература:

1. Основные показатели социально-экономического развития Краснодарского края//Министерство экономики Краснодарского края <http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/krasnodar-region-in-figures>(дата: 04.02.2016) ULR:<http://www.dg-yug.ru/rubriki/business/82354-delovaya-gazeta.-yug-novosti,-politika,-ekonomika,-obshhestvo,-biznes.html> (дата:11.04.2016)
2. Гурова Т., Ивантер А., Скоробогатый П. Подтянуть обозы//Эксперт, 2015,№58,с.19-25.
3. Черняева Р.В.Ждать ли нам «фею уверенности»?// Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: Императивы, правовые и хозяйственные механизмы / Международная научно-практическая конференция, посвященная 95-летию Финансового университета. Краснодар, 2014. С. 217-219. ULR:<http://admkrain.krasnodar.ru/> [дата: 05.04.2016]

5. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Zakharchenko N.V.,

Ph.D., Assoc. professor

Kolesnik O.A.

Postgraduate

Odessa I.I. Mechnikov National University, Ukraine

CONTROLLING IN THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM OF THE BANK

Захарченко Н.В.

к.э.н., доцент

Колесник О.А.

старший викладач

Одесский национальный университет имени Мечникова И.И., Украина

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

The article considers the role of the financial system in the production of crisis phenomena in the global economy. The arguments are presented in favor of including the controlling system as a necessary element of the bank's anti-crisis management

Keywords: *c crisis management, controlling, globalization of financial markets*

У статті розглянута роль фінансової системи в продукуванні кризових явищ глобальної економіки. Представлені аргументи на користь включення системи контролінгу як необхідного елемента антикризового управління банком

Ключевые слова: *антикризове управління, контролінг, глобалізація фінансових ринків*

Глобалізація фінансових ринків призвела до того, що фінансова система перетворилась на джерело кризових явищ в світовій економіці. З огляду на макроекономічні функції, які виконують фінансові установи, підвищення ризиковості екзогенного середовища ставить під сумнів ефективність фінансового посередництва. Оскільки провідну роль у фінансовому секторі відіграють банки, які мають найбільший вплив на діяльність інших господарюючих суб'єктів, функціонування саме банківської системи привертає найбільшу увагу не тільки провідних економістів та політиків, а й наукової спільноти всього світу.

Проблемі вивчення банківської системи та ризиків, які супроводжують банківську діяльність завжди приділялось достатньо уваги. Це засвідчують наукові доробки таких відомих вітчизняних вчених, як Мороз А.М., Примостка Л.О., Гальчинський А.С., Дзюблюк О.В., Савлук М.І., Чуб П.М., Івасів Б.С., Коваленко В.В., Крухмаль О.В., Барановський О.І., Денисенко М.П., Геєць В.М., а також контекстні дослідження іноземних наукових діячів: П. Роуза, Дж. Сінкі., Бланка І.А., Дж.К.Ван Хорна., Р.Хіта та ін.

Глобальна фінансова криза стала поштовхом для консолідації зусиль науковців у напрямку розробки універсальних та більш гнучких інструментів антикризового управління банками. Фінансовий характер кризових явищ останніх часів спонукає до переосмислення теорії циклічних коливань економічної кон'юнктури з акцентом на роль фінансово-кредитної сфери у них. Незважаючи на існуючу наукову базу, об'єктивна необхідність більш глибокого дослідження питань антикризового управління банками, як необхідного елемента корпоративного менеджменту, залишається актуальною з позиції цілої низки вагомих причин. Зокрема відсутність адекватної оцінки усіх існуючих факторів, які впливають на якість та ефективність банківського менеджменту, а також необхідність поглибленого вивчення природи кризових явищ в банках зумовлює об'єктивність цієї тематики. Світові фінансові регулятори вже накопичили достатній досвід для можливості антиципації банківських криз на рівні окремої держави. Проте існуюча інформація в основному базується на екстраполяції етапів розвитку банківських катастроф минулого на теперішній час та аналізі поточної динаміки розвитку банківського сектору. У зв'язку з цим особливо

актуальною стає розробка процедур та заходів, які дозволяють максимально точно прогнозувати настання криз, попереджати їх та мінімізувати можливі втрати банку.

Періоди нестабільності будь-якої системи називаються кризою. Цікавою є китайська інтерпретація цієї категорії. В китайській мові є два ієрогліфи «危机» («вей» і «цзи»), які означають в перекладі «небезпека» та «можливість». Дійсно, з одного боку криза представляє собою руйнування старих принципів функціонування системи, зміну її структури, зникнення деяких елементів. Але поруч із таким руйнівним характером криза несе в собі ще й можливість оновлення, вдосконалення існуючої системи задля її більш ефективного функціонування. Можна навести низку індикаторів, що сигналізують про ймовірні проблеми комерційного банку: затримки з платежами в особливо великих розмірах; введення бюрократичних процедур, які дозволяють гальмувати великі клієнтські платежі; систематичні помилки персоналу, пов'язані з несвоєчасним зарахуванням коштів на розрахункові рахунки і затримками в переведенні значних сум; прохання пролонгації депозитних та угод про переоформлення боргових зобов'язань на більш тривалий строк чи заміну їх на банківські акції нових емісій; різке збільшення відсоткових ставок по депозитах і боргових цінних паперах в умовах стабільної ситуації на фінансових ринках; зміна аудиторської фірми, що засвідчує фінансову звітність банку (на Заході це вважають дуже тривожним сигналом); зміна керівництва банку (необхідно усвідомити, наскільки це посилить чи послабить банк); інформація про зміну основного складу акціонерів (головне – визначити, чи не став банк «кишеньковим»); зростання простроченої заборгованості (проте це можна сховати в пролонгацію кредитів), зростання активів низької якості (часто використовується переоцінка нематеріальних фондів); штрафи за недотримання обов'язкових нормативів центрального банку (при систематичному їх порушенні центральний банк може відкликати банківську ліцензію).

Саме тому наявність у банках сильного корпоративного управління є критично важливим. Корпоративне управління повинно бути спрямоване на захист інтересів вкладників та зведення до мінімуму асиметричності інформованості між органами управління банку, його власниками та клієнтами. Цих цілей, як правило, можливо досягти за допомогою схем страхування вкладів, вимог щодо адекватності капіталу, вимог до розкриття інформації (щодо продуктів, послуг та фінансової звітності), систем внутрішнього контролю та наглядом в розумному обсязі. Проте безпека та надійність банківської системи не може спиратись лише на регулюючі установи.

На сучасному етапі особливо гостро стає проблема вдосконалення системи внутрішнього моніторингу стану банківських установ в різних умовах фінансових ринків з урахуванням ризиків. Останні рекомендації Базельського комітету підкреслюють важливість впровадження антикризового контролінгу в банках. Контролінг є новою сучасною концепцією ефективного управління бізнесом, застосування якої дозволяє банкам підвищити якість менеджменту, досягти поставлених цілей і забезпечити довгострокову присутність на ринку банківських послуг.

Контролінг охоплює як стратегічну, так і оперативну діяльність банку. Стратегічний контролінг покликаний забезпечити ефективне використання наявних у банку конкурентних переваг з метою сталого довгострокового розвитку. Оперативний контролінг здійснює методичну, методологічну, інформаційну підтримку керівництва банку, ніж сприяє вирішенню поставлених перед банком короткострокових завдань. Основне призначення оперативного контролінгу полягає в постійному відстеженні, не відхилився банк від встановлених цілей. Однак в умовах постійних змін необхідно періодично оцінювати, чи не застаріли цілі банку, чи адекватні вони складається на ринку ситуації, чи не підриває банк, в гонитві за короткостроковим прибутком, потенціал свого майбутнього розвитку. Таким аналізом відповідності цілей діяльності банку ринкової ситуації займається стратегічний контролінг. Глобалізація і лібералізація банківської діяльності зумовили вільний перелив капіталів, в результаті чого стало можливим взаємопроникнення банків на ринки зарубіжних

конкурентів. Активний розвиток філіальної мережі банків-нерезидентів, безумовно, посилив конкуренцію на ринку банківських послуг. Крім того, одним з найважливіших чинників посилення конкурентної боротьби на ринку банківських послуг є зростаюча вимогливість клієнтури до якості банківських продуктів і послуг, а також якості обслуговування. Спостерігається значне розширення спектра операцій, що проводяться і послуг, що надаються. В даний час намітився процес поступового скорочення частки традиційних банківських операцій на користь збільшення нових, що відповідають якісно змінилися запитам клієнтів. Банки прагнуть постійно вдосконалювати існуючі та розробляти нові продукти і послуги, приділяючи особливу увагу каналам їх просування на базі сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Укрупнення банків, створення широкої філіальної мережі, в тому числі зарубіжної, веде, з одного боку, до ускладнення внутрішньої організаційної структури. Таким чином, здійснювати координацію діяльності всього банку стає все важче. Одночасно, розширення філіальної мережі, в тому числі і за кордоном, змушує банки нести значні витрати. В рамках існуючих на сьогоднішній день систем контролю за витратами, банки практично вичерпали можливості по збільшенню прибутку за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію банківських продуктів і послуг. Тому, в умовах зростання витрат, банки стикаються з проблемою, що постійно знижуються доходів. Отже, необхідно розробляти нові прогресивні системи контролю та аналізу ефективності діяльності або вишукувати інші можливості підвищення доходів і прибутку.

В умовах постійно мінливої ситуації на ринку, необхідно постійно відстежувати показники ефективності діяльності банку, а також здійснювати врегулювання суперечностей, що виникають між довгостроковими стратегічними цілями розвитку банку (частка ринку, зростання цінності капіталу) і короткостроковими оперативними завданнями (максимізація прибутку при достатньому рівень ліквідності).

Таким чином, виходячи із всього вище перерахованого, можна зробити висновок, що банкам об'єктивно необхідний інструмент, що дозволяє здійснювати ефективне управління своєю діяльністю, реалізовувати наявні конкурентні переваги і досягати поставлених цілей діяльності.

В якості такого інструменту зарубіжні банки активно використовують контролінг.

Більшість українських банків уже усвідомило, що інтуїтивні методи ведення бізнесу не можуть забезпечити успішне функціонування банку в сучасних швидко мінливих ринкових умовах. Таким чином, необхідно прогнозувати розвиток ринкової ситуації і на основі цього прогнозу здійснювати планування діяльності банку з метою своєчасного і гнучкого реагування на мінливі умови і кон'юнктуру ринку. Однак інструменти, що дісталися в спадщину від командно-адміністративної економіки, в сучасних умовах виявляються неефективними. Від планування витрат і калькулювання собівартості банківських продуктів і послуг необхідно переходити до управління витратами, доходами і рентабельністю.

Література:

1. Давидович, І. Є. Контролінг: навчальний посібник / І. Є. Давидович; міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний економічний університет. — К.: ЦУЛ, 2008. — 552 с.
2. Калайтан, Т. В. Контролінг: навчальний посібник для студентів економ. спеціальностей / Т. В. Калайтан. — Львів: Новий Світ—2000, 2008. — 252 с.

Barbora Drugdová,

Faculty of National Economics Department of Insurance
University of Economics in Bratislava

**TOWARDS THE PROBLEMS OF INSURANCE, COMMERCIAL
INSURANCE MARKET, NON-LIFE INSURANCE AND INTERNATIONAL
RISKS ON THE SLOVAK REPUBLIC**

The article is concentrated on the Slovak commercial insurance, commercial insurance market, non-life insurance and international risks on the Slovak republic. Since 1 May 2004, the Slovak insurance market has been part of the uniform European Union insurance market, which includes over 5,000 insurance companies. After Slovakia's admission to the European Union, several legislative changes have been adopted in the area of commercial insurance industry, which also influenced non-life insurance and the insurance of international risks as part of non-life risks. The most recent act in the area of commercial insurance mentioned in the paper is the Act of the National Council SR No. 39/2015 Coll. on Insurance, in which there are legislative changes in life and also non-life insurance. Basic terms are defined and commented on in the first two chapters. The nature of international risks as part of non-life risks is described in the second chapter. International risks are classified in the third chapter; international risks are subdivided in the paper into commercial or trade risks, political and economic risks and special types of risks.

Keywords: insurance, risks, non-life insurance, classification of international risks, insurance market in Slovak Republic

1. Introduction

Insurance and the insurance industry extend directly or indirectly to all areas of human activities, and so they affect each firm, enterprise, citizen, entire society; all the changes in society are reflected in some way also in insurance activity. Development of science, technology and culture brings to the market new modern products, new activities, and thus also new risks. Enterprises and businesspeople, citizens, state, as well as insurance companies have to take into consideration and calculate with these risks. Consequently, commercial insurance companies have to constantly prepare new insurance products related to life and non-life risks for the commercial insurance market and simultaneously monitor the development in the entire economy (e.g. GDP development, unemployment growth, inflation, growth of prices, movement of money/pecuniary incomes, demographic data, and other macro-economic and micro-economic indicators).

2. Description of Non-life Risks

Non-life insurance is an insurance that includes a broad range of risk of non-life type. In the literature, we can find various definitions of the essence of non-life insurance.

Non-life risks can be divided into four groups: The first group includes risks that present danger to health and lives of persons – e.g. accident (casualty), illness, disability, and the like. The second group includes risks that cause financial losses – credit risks, legal risks, risks of financial losses, liability risks and the like. The third group contains risks producing direct material losses – elemental risks, theft, vandalism, and the like. The fourth group includes international risks. Non-life insurance is short-term, i.e. the insurance contract is closed for an indefinite duration with a yearly insurance period, or one that is shorter than a year in contrast to life insurance contracts which are long-term and are closed for a definite duration. The insurance contract constitutes a bilateral legal document, which is a basis of contractual relation between the insurer and the insured. In it, the insurer pledges to provide within a negotiated extent the insurance premium, if an accidental insurance event arises, which is stipulated in the insurance contract, and the insured takes a pledge to pay the insurance premium.

2.1 Description of international risks as part of non-life risks

Economic relations arising between two or more states bring a lot of new risks but also the opportunities of forecasting, reducing, and eliminating them. Many of these risks pass from one state into another, e.g. price fluctuations, inflation development, and the like. On the other hand, some risks enable to refrain from and eliminate numerous difficulties of a different kind, e.g. import of shortage raw materials and materials, thus supporting the development of production while enabling the expansion of exports and the like.

In professional foreign and domestic sources available, we encounter with the classification of international risks as part of non-life risks in the area of non-life insurance, which are connected with international commercial relations. We understand the concept of international risks as the risks arising outside the territory of a given state.

The problems of international risks are extensive and comprehensive in terms of diversification of the cases in terms of export, re-export or import; from numerous aspects,

including commercial, legal, technical, banking and financial ones, as well as from broader political and economic connections.

The most frequent classification is that into three groups of international risks, the focus will be on them in the present paper, namely: commercial risks, political and economic risks, and other types of risks.

3. Classification of International Risks

International risks are classified in non-life risks. International risks are divided into commercial or trade (financial) risks, political and economic risks and special types of risks.

3.1 Classification of commercial risks

Commercial risks create a system of larger and smaller risks, relating to mainly trade-and-finance transfers.

The intensity of commercial risks is stronger in external relations than in internal economy of countries, mainly due to the following reasons:

1) Difference in mentalities accompanied with a limited communicative competence, but also with difficulties in searching for new markets.

2) Language barriers involve the danger of misunderstanding or wrong interpretations in closing contracts, which may result in negative consequences.

3) Differences in legal systems may lead to the situation when the contract is interpreted according to the law and commercial usage of the exporter as well as the importer. Awards of the courts concerned are hard to enforce abroad and may be more expensive than the subject-matter of the dispute.

4) A larger distance between contractual parties, which results in less mutual knowledge, worse orientation in a foreign market, and also in a higher transportation risk.

5) Commercial risks in contractual relations ensue from the danger that the foreign partner fails to adhere to the contract closed either because it is not willing to do so, or because the party concerned is unable to stand by the contract. The inability of the partner to fulfil commitments resulting from the contract is, as a rule, caused by the change in the economic position or in an unrealistic estimate of their economic possibilities.

The intensity of the impact of commercial risks on individual operations abroad is, in general, given by two factors:

a) The first factor is the partner's reliability – it is possible to assess the legal position of the partner from this aspect, the partner's proprietary condition, commercial efficiency, technical and economic conditions of fulfilling the commitment, and the like.

b) The second factor is a degree of legal protection of a given contractual relation – it is as a rule the case of legal perfection of the contract, its terms and conditions, the law according to which the legal relation is assessed, character of sanctions for non-fulfilment of the contract.

Commercial risks are kinds of risks, which can affect the results achieved mainly in the negative direction. They are one of the few kinds of risks in which the protection can be applied via their minimisation. These risks are influenced by the quality of work of entities in the sphere of foreign economic relations, their ability to appraise risks and choose suitable ways of their restriction.

3.2 Classification of political and economic risks

Political risks ensue from an overall political, economic and financial situation of the country to into which exports directed.

The concept of political risk is in general connected with an immediate threat to profit; in extreme cases it also involves the danger of the economic existence of foreign companies, or even also international enterprises. The reasons for the rise of political risks result from changes in the political environment of an enterprise. They are materialized by means of measures adopted by the state, and these mean for the exporter the risk of non-ratification or cancellation of the contract, embargo of export, non-performance of foreign exchange transfer, confiscation of materials and products, and the like.

From the broadest perspective, this risk results from hostile activities, e.g. war, revolution, strikes, commotions, civil wars, etc. Political and economic risks in international trade can no longer be considered to be external risks. These risks cannot be generally underrated. It is necessary to the calculation of the deal. An immense indebtedness of the developing world, extensive financial insolvency, international debt crisis, dangerous and explosive situation in many world regions, all these factors just strengthen and emphasize the necessity to decrease political and economic risks.

Political and economic risks are classified into the following kinds:

1) Exchange risk – the money that the importer has already paid at their bank cannot be (temporarily) exchanged for any other foreign currency as a result of government measures of an importing country as well as due to shortage of foreign exchange.

2) Moratorium – settlement and transfer of the amount due to the exporter will not be permitted by the state at the time of debt maturity, but will allow only partial payment of the debt, or the deferral of payment will be directed.

3) Transfer risk – the money paid by the importer at the bank cannot be (partially or completely) transferred abroad, because the importing country refuses to permit this kind of transfer for economic and political reasons.

The risk of transfer involves the danger of a complete or partial restriction of the transfer of profit, material goods, know-how, licence fees, payment for services as well as of capital.

3.3 Special kinds of risks as part of international risks

Special kinds of risks constitute a separate group of international risks. This group includes the following risks: exchange rate risk, risks of interest rate fluctuation, inflation risk, legal risk, foreign investment risks, natural and technical disasters/catastrophes, risks of terrorist attacks, and specific risks. We can include the following risks in the group of specific risks: specific risks of certainty, safety, covering events that present danger to our health, freedom, and life of employees of international companies and institutions, as well as of family members, and apprehensions to the future. Everyday reality persuades us about a rising “capability” of man or a group of people who have to nationalistic, ideological, religious, sectarian, or even terrorist inclinations, who pose a threat to not only property but also health and lives of innocent people. A rising number of terrorist attacks on the threshold of the millennium cannot leave calm all peace-loving people on this planet. We can mention also more severe attacks, e.g. attack in the United States in 2001, or in Spain in the year 2004, and other terrorist attacks mainly in the US, Great Britain as well as in third countries.

4. Insurance of International Risks as Part of Non-life Risks on the Slovak Commercial Market

On the Slovak commercial insurance market, the insurance of international risks as part of non-life insurance belongs to the province of commercial insurance companies, which are associated in the Slovak Association of Insurers.

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).⁶ 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 and technical insurance premium in non-life insurance as at 31 December 2015 in thousand of Euros). Commercial insurance companies offering insurance products in the area of international risks participated in non-life insurance with the following data.

⁶ 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.

Table 1

Technical Premium in total and in nonlife insurance in commercial insurance companies as at 31 December 2015 in thousand €⁷

No	Commercial Insurance company	Technical premium total for all insurance products	Technical premium in nonlife insurance for insurance products
1	AEGON Life Insurance company	42 092	0
2	Allianz – Slovenská Insurance company, a. s.	586 308	333 118
3	AXA Life Insurance company, branch of an insurance company in another member state	52 524	5 519
4	AXA Insurance company branch of an insurance company in another member state	10 226	10 226
5	BASLER Lebensversicherung – AG branch of an insurance company in another member state	5 838	0
6	BASLER Sachversicherung – AG branch of an insurance company in another member state	4 067	4 067
7	ČSOB insurance company, a. s.	80 870	28 170
8	D.A.S. Rechtsschutz AG, branch of an insurance company in another member state	2 643	2 643
9	ERGO Insurance company, a.s.	34 082	1 563
10	Generali Slovakia Insurance company, a. s.	174 000	95 669
11	Groupama Garancia Insurance company,a.s., branch of an insurance company in another member state	4 514	3 992
12	ING Life Insurance company, a. s.	75 951	0
13	KOMUNÁLNA Insurance company, a. s. VIG	176 840	66 401
14	KOOPERATIVA Insurance company, a. s., VIG	477 673	255 111
15	MetLife insurance company, a.s.	124 738	8 964
16	Cardif Slovakia, Insurance company a.s.	23 049	16 834
17	Insurance company of the Poštová Banka, a. s.	10 805	1 148
18	Insurance company of the Slovenská Sporiteľňa, a. s., VIG	80 632	0
19	UNION insurance company, a. s.	40 946	31 185
20	UNIQA insurance company, a. s.	112 723	80 641
21	Wüstenrot insurance company	60 371	22 093
22	Slovak Insurers Office	8	8
	Total	2,180,899	965,351

The total of technical insurance premium for all insurance products in the year 2015 was 2,180 899 thousand Euros. Table 1 entitled “Technical Premium in total and in nonlife insurance in commercial insurance companies as at 31 December 2015 in thousand €⁸” shows also the succession of commercial insurance companies on the Slovak insurance market in the year 2015. The primacy in non-life insurance on the Slovak insurance market was held by Allianz – Slovenská Poist’ovňa, a. s., with 34.51%, which accounted for 333,118 thousand Euros. The second place was occupied by KOOPERATIVA insurance company, a.s., VIG in non-life insurance with 26.43%, which accounted for 255,111 thousand Euros, and the third place in non-life insurance by Generali Slovensko, insurance company, a.s. with 9.91%, which is equal to 95,669 thousand Euros.

Insurance products designed for insuring international risks belong in the area of non-life insurance. The insurance company Allianz – Slovenská Poist’ovňa, a. s. has the widest offer of insurance products designed for the insurance of international risks. In the year 2015 the commercial insurance company Allianz – Slovenská Poist’ovňa, a.s. achieved primacy in the total technical insurance premium for all the insurance products, which amounted to 586,308 thousand Euros and reached 26.88% share of the total commercial insurance market.

⁷ Source: www.slaspo.sk

⁸ Source: www.slaspo.sk

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.

Conclusions

In connection with the insurance of international risks, as part of non-life risks, it has to be mentioned that commercial insurance companies on the Slovak insurance market do not offer some insurance, which are in used in European Union countries, in particular in Great Britain, Germany and France, and in the entire advanced world, mainly in Japan and in the United States of America. They are in particular insurance products from the area of commercial risks (e.g. banking and financial risks) and also insurance products that belong to the special kinds of risks (e.g. natural catastrophes risks and technical disasters, as well as risks of terrorist attacks and the like.)

References:

1. Bland, D.: Insurance principles and practice. London : The Chartered Insurance Institute, 2003.
2. Drugdová, B. (2016). Insurance non-life risks. Bratislava : ŠEVT Publisher, 184pp.
3. Harington, S.E., Nielhaus, G.R.: Risk management and Insurance, Irwin, McGraw-Hill, 1999, 218pp
4. Lowry, J., Rawlings, P., Merkin, R.: Insurance Law. Doctrines and Principles. Hard Publishing, OXFORD, UK, 389pp.
5. Internet sources
6. www.slaspo.sk
7. www.cap.cz.
8. www.cea.org.
9. www.nbs.sk

Mnykh N.V.

Doctor of Economics, professor, academician of the UAS, Honored Economist of Ukraine
Institute for Economics and Forecasting

THE EUROPEAN EXPERIENCE OF REGULATION OF INSURANCE AND ITS APPLICATION IN UKRAINE

Мних М. В.

доктор економічних наук, професор, академік УАН, заслужений економіст України
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Insurance, on the one hand, a catalyst competitive business processes, and, on the other defining indicator of business development in the country, and some feature of the investment attractiveness of the economy. Thus, the availability of efficient, mature insurance market is an effective guarantee of business and social protection. Clearly, in this sense, insurance is a particularly sensitive area of activity and deregulation ideology here can be implemented through a thorough and stable definition of the rules and regulations of activity combined with effective public supervision of insurance companies, as well as through the introduction of mechanisms to prevent money laundering, as it happens in the EU.

Keywords: insurance market, insurance regulation, EU directives on insurance, the insurance liability insurance legislation.

Страхування, з одного боку, є каталізатором конкурентних бізнес-процесів, а, з іншого- визначальним індикатором розвитку бізнесу в країні та певною ознакою інвестиційної привабливості економіки. Таким

чином, наявність ефективно розвинутого страхового ринку, є ефективним гарантом підприємницької діяльності та соціального захисту населення. Зрозуміло, що в цьому розумінні, страховий бізнес є особливо чутливою сферою діяльності і дерегулятивна ідеологія тут може втілюватись через ретельне та стабільне визначення правил і норм діяльності в поєднанні з ефективним державним наглядом за діяльністю страхових організацій, а також через запровадження механізмів попередження відмивання грошей, як це відбувається в країнах ЄС.

Ключові слова: страховий ринок, регулювання страхової діяльності, директиви ЄС по страхуванню, страхова відповідальність, страхове законодавство.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про чисельні недоліки, притаманні як функціонуванню окремих страхових компаній, так і всій системі страхування. Особливістю розвитку страхового ринку в 2016 році, як і в минулих роках є те, що страхування в Україні не стало механізмом забезпечення ефективного розвитку економіки та соціального захисту населення, а навпаки, зберегло «добрі традиції» щодо збереження його як механізму тіньової капіталізації для олігархічних груп. Тому в сучасних умовах важливо визначити чіткі орієнтири необхідного та можливого реформування ринку страхових послуг в Україні, внесок у цю справу страхових компаній, громадян, господарюючих суб'єктів і державних інституцій, сучасні процеси диверсифікації, консолідації та інтеграції в національних та міжнародних ринках обумовлюють необхідність активізації розвитку страхування з точки зору підвищення його ролі в фінансовій системі України.

Страхування в світовій економіці на сьогоднішній день стало ефективним механізмом розвитку бізнесу та соціального захисту населення, який має досить вагомий вплив на світовий фінансовий ринок. Досить відмітити, що в світовій страховій галузі зайнято близько 1,5 % працездатного населення. Тільки в США понад 3000 страхових компаній США забезпечували робочими місцями майже 2,0 млн. людей, не враховуючи страхових посередників, з яких майже 1,0 млн. працівників були зайняті в якості страхових агентів. Особливою характерною рисою діяльності страхових компаній є те, що вони є основними акумуляторами-коштів населення, а також певною мірою юридичних осіб, які є основним інвестиційним ресурсом для розвитку економіки. Суми, які витрачаються на страхування протягом року, істотно перевищують розмір щорічних поповнень ними своїх банківських вкладів. Наприклад, середньостатистичний громадянин країн ЄС є власником більше 35 страхових полісів, витрачаючи в середньому на страхування близько третини річного доходу. Таким чином світовий страховий ринок сьогодні є добре розвинутою економічною структурою, відносини в якій регулюються діяльністю великої кількості міжнародних інститутів, історія яких починається у XVIII століття.

Враховуючи досвід європейських країн вважається, що головними чинниками, які визначатимуть здійснення заходів по правовому регулюванню вітчизняного страхового ринку в найближчій перспективі, мають бути впроваджені правові норми, що передбачають активні зміни в сфері державної політики, а саме:

- можливість швидко створити привабливий для іноземних інвесторів клімат;
- підвищення ефективності перестраховання, що позначатиметься на зростанні страхових тарифів;
- наявність позитивних зрушень у реформуванні сфери медичного обслуговування населення та пенсійної реформи;
- стимулювання розвитку страхування життя;
- запровадження європейських стандартів розвитку страхування.

З огляду на стан вітчизняних страхових компаній, структуру концентрації страхового капіталу, неможливість страхувати великі ризики окремими страховими компаніями, а також необхідність подальшого зміцнення їхньої фінансової стійкості та конкурентоспроможності, доцільність здійснювати процес укрупнення страхових компаній на вітчизняному страховому ринку є необхідним. Поряд із розширенням переліку страхових послуг повинна поглиблюватись спеціалізація на страховому ринку (морське, авіаційне,

сільськогосподарське страхування, спеціалізовані види перестраховування), страхування відповідальності, страхування політичних ризиків. Для забезпечення ефективності функціонування страхового ринку України т аоаж необхідно впроваджувати правовий захист економічного стимулювання розвитку страхування, що передбачає формування та вдосконалення правових механізмів:

- по-перше, по забезпеченню ефективної роботи менеджменту страхових організацій, його відповідальність перед страховиками при здійсненні страхової діяльності та маркетингового аналізу сегментів ринку;
- по-друге, ліквідація нерівномірності охоплення фізичних і юридичних осіб страховими послугами;
- по-третє, реалізацією довгострокової стратегії та активної поточної політики держави в страховій сфері, що передбачає захист інтересів суспільства як в розвитку соціальної політики, так підтримку діяльності через фінансову стабільність діяльності страхових компаній;
- по-четверте, підняття рівня відповідальності страхування в ієрархії сфер життєдіяльності суспільства. Це, у свою чергу, вимагає створення відповідного страхового ринку з раціональним набором різноманітних страхових послуг, що забезпечить соціальний захист населення та захист підприємницької діяльності.

З огляду на це потрібно на державному рівні:

- визначити основні параметри й тенденції розвитку сучасного світового страхового простору та місце страхового ринку України в ньому;
- сформуванати систему інструментів економічного регулювання, які оперативно реагували б наймовірні суттєві зміни в умовах страхової діяльності;
- забезпечити поступове звуження сфери використання фіскальних механізмів регулювання страхових відносин та впровадження нових на основі запровадження принципів оподаткування в галузі страхування в країнах ЄС;
- адаптуванати інструментарій національного страхового права до понятійного апарату міжнародних угод, що регулюють торгівлю страховими послугами в умовах глобалізації світового страхового ринку;
- адаптуванати класифікацію видів страхової діяльності, правила формування страхових резервів та їх інвестування до вимог глобального страхового ринку;
- продовжити роботу щодо удосконалення системи й структури управління інститутами національного страхового ринку;
- вивчити причини, форми й досвід зрощення фінансового, банківського та страхового капіталу.

Для вирішення цих завдань для нас дуже важливим є світовий та європейський досвід.

При цьому слід враховувати, що європейський страховий ринок також постійно вдосконалюється та розвивається. Історичний досвід свідчить, наприклад, що особливого розвитку Європейський страховий ринок досяг між 1996 і 1998 роками, з моменту приєднання до ЄС багатьох країн східної Європи. В цей час у країнах ЄС відбулась хвиля законодавчих змін у страховій галузі, ці зміни у страховій діяльності були результатами процесу, що почався 1 січня 1993 року з прийняття Єдиного Європейського Акту, який став законом серед держав-членів Євросоюзу. Метою Єдиного Європейського Акту було знесення бар'єрів для міжнародної торгівлі і інвестицій в межах країн ЄС, таким чином створюючи єдиний ринок замість сукупності національних ринків. В цей період було прийнято ряд Директив ЄС, а особливо, в середині 1994 року індустрія страхування ЄС стала менш регульованою, більш ліберальною та відповідальною. Перед цим, значна кількість правил і цінностей існували серед різних національних страхових ринків. Наприклад, до початку 1994 року 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 підходи до страхування 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, а також страховикам ЄС дозволили встановлювати їх власні норми для всіх класів страхового поліса.

Особливого розвитку по зміні систем страхування було досягнути в результаті запровадження єдиної валюти-євро країн-членів ЄС. Лише запровадження євро зробило набагато легшим для споживачів порівняти страхові продукти, запропоновані компаніями, заснованими в різних державах ЄС. Такий підхід дозволив збільшити конкуренцію і знизити ціни на страхові послуги, а для страхових компаній дозволив більш ефективно здійснювати страхову діяльність шляхом об'єднання. Реалізація цих заходів призвела до хвилі об'єднань, а в окремих випадках, поглинань між фірмами, незалежно від країн де вони були створені, оскільки вони намагалися досягти відповідного рівня економічного розвитку.

Законодавство ЄС визначає, що страховики та посередники повинні ефективно організовувати та контролювати свою діяльність та у відповідних випадках повинні:

- мати директорів і старших менеджерів, кваліфікація яких відповідає займаним посадам;
- розподілити обов'язки серед директорів і старших менеджерів таким чином, щоб:
 - 1) їхні індивідуальні обов'язки були чіткими;
 - 2) страхова діяльність постачальника послуг належним чином відстежувалася через системи внутрішнього контролю на рівні старшої керівної ланки та ради директорів;
 - 3) застосовувати надійні механізми для задоволення вимогам регулятивної системи та для запобігання ринковим зловживанням і фінансовим злочинам (включаючи виявлення випадків відмивання грошей і запобігання їм).

Такі вимоги, наприклад, стосуються обов'язку страховика забезпечити відповідність його працівника займаним посадам і вимоги поширюються на їхню компетентність та чесність, а в деяких випадках їхнє фінансове становище може також мати значення. Коло осіб, що виконують певні функції від імені страховика, включає не тільки його працівників, але й різних посередників, корпоративних агентів, тобто, постачальників послуг за договорами підряду. Крім цього, ця вимога зобов'язує постачальника послуг забезпечити чіткий розподіл обов'язків між його директорами та старшими менеджерами, а також впровадити на рівні старшої керівної ланки контроль за всією страховою діяльністю постачальника послуг через неналежне поєднання індивідуальної та колективної відповідальності. Поява все нових та нових Директив ЄС по страхуванню засвідчує, що система і практика страхового нагляду повинні постійно оновлюватися, щоб відповідати цим нововведенням. Більш того, наглядовим органам у страхуванні і регулюючим органам в інших секторах фінансового ринку, слід розуміти і займатися вирішенням проблем фінансової і системної стабільності, що виникають із страхового сектора, у міру їх виникнення. При цьому слід зазначити, що функціонування єдиного страхового ринку, роль страхових ринків країн ЄС, не зменшується.

Так, особливе місце в європейському ринку страхування займає страхова індустрія Великої Британії, яка є найбільшою в Європі. У страховому бізнесі зайнято більше 350 тис. працівників, що складає третину від загальної кількості працюючих в сфері фінансів. Частка страхової індустрії у закордонному прибутку складає 8 мільярдів фунтів стерлінгів. На ринку акцій Великобританії належать більше 20% інвестицій страховим компаніям.

За даними різних джерел страховими компаніям у Великобританії щодня виплачується більше 250 мільйонів фунтів стерлінгів у формі пенсійних виплат та виплат, пов'язаних зі страхуванням життя та більше 50 мільйонів фунтів стерлінгів – по інших загальних страхових виплатах.

Інвестиції страхової індустрії Великобританії, які знаходяться у вигляді акцій та інших активів, становлять більше 1100 мільярдів фунтів стерлінгів. Сума інвестицій

загального страхового бізнесу складає 104 мільярди, а довготривалого страхування майже 1 043 мільярди. Більша частина інвестицій страхових компаній існує у вигляді акцій. Страховому бізнесу належать понад 20% акцій Британських компаній.

В Іспанії, Італії, Португалії, так і в більшості Європейських країн, страхова діяльність також досягла великого розвитку, а діяльність страхових компаній регулюється національними законодавчими актами, що регламентують ліцензування страхових компаній і порядок їх реєстрації. Держава в цих країнах заохочує страхування життя населення, встановивши пільгу по податку на дохід у розмірі 10% страхової суми. Отримання кредиту в банківській установі неможливе без наявності полісу страхування життя.

Близько 50% страхових полісів розповсюджуються через агентську мережу, через альтернативну мережу (банки, підприємства, туристичні фірми) продають близько 20% загальної кількості полісів, причому через відділення банків продавалося до 80% полісів страхування життя. В офісах компаній укладається близько 10% договорів, через брокерську мережу розповсюджується близько 20% полісів.

Країни східної Європи, які долучились до європейської спільноти в 2000 роках пройшли довгий шлях в системі європейського страхування і за останні 10-15 років досягли значних успіхів в страхуванні, оскільки за цей період страхові компанії почали надавати реальні страхові гарантії як для населення так і для суб'єктів підприємницької діяльності і цим самим забезпечили ефективний розвиток своїх страхових ринків. В цьому плані найбільш близьким до нас є досвід Польщі. Польща багато в чому подібна до України – географічно, історично, культурно, економічно і порівнюючи її з Україною, помітно, що Польща випереджає Україну у економічному розвитку загалом. Тобто економічна ситуація у Польщі може бути зразком для України, зокрема для страхування. Сучасний ринок страхування в Польщі є досить сильним та фінансово забезпеченим, що створює сприятливі умови для розвитку економіки. Закон «Про страхову діяльність», який був прийнятий в 1990 році, створив загальні правові норми в сфері страхової діяльності, керуючись принципами, що використовуються на європейському страховому ринку. Основними з цих принципів були наступні:

- впровадження договірною обов'язкового страхування;
- утворення Страхового Гарантійного Фонду для захисту осіб постраждалих внаслідок випадків віднесених до обов'язкового страхування;
- утворення Фонду Захисту Страхувальників для захисту інтересів клієнтів збанкрутілих компаній;
- встановлення умов здійснення страхової діяльності компаніями з іноземним капіталом та іноземним компаніям;
- встановлення правил здійснення фінансового обліку та правил бухгалтерського обліку і подання звітності;
- запровадження поняття «гарантійного капіталу» та «резерву платоспроможності», як показників фінансового стану страховика;
- правила розміщення страхових фондів;
- встановлення умов здійснення посередницької діяльності брокерами та інші;

На відміну від українського законодавства, польське законодавство проголосило чесну та вільну конкуренцію, однакові вимоги до всіх учасників, які здійснюють страхову діяльність та можливість участі на польському страховому ринку закордонного капіталу. Іноземні компанії можуть здійснювати свою діяльність на території Польщі через головні відділення, які підлягали законодавчому регулюванню зі сторони польського законодавства і є підконтрольні Польському органу нагляду за страховою діяльністю (KNUiFE). Приведення польського законодавства до умов законодавства ЄС надало право польським громадянам купувати страхові поліси від іноземних страховиків, що не мають ліцензії на свою діяльність у Польщі. Нові умови дозволяють польським громадянам купувати страхові поліси поза

Польщею за умови, що ризик, який страхується, пов'язаний з перебуванням за кордоном. Для страхування товарів у транзиті при зовнішньоторговельних операціях зацікавлені підприємства можуть купувати страхові поліси від закордонних страховиків.

Також в Польщі були переглянуті умови перестрахування в бік їх лібералізації. Розпорядженням Міністра Фінансів «Про принципи перестрахування ризиків за кордоном» від 7 грудня 1995 року страховим товариствам було дозволено переводити за кордон на перестрахування до 100% страхових внесків, отриманих за рік.

Такі заходи стали істотною обставиною, що призвело до подальшої консолідації капіталу в банківсько-страховому секторі та злиття їх капіталу, а також з'єднань компаній на пошук нових капіталовкладень і шляхів зниження собівартості страхування.

Найбільш відомими об'єднаннями такого типу стали: Kredyt Bank PBI S.A. – BTU Heros Life, TliWRiGZ Agropolisa S.A. – Commercial Union Polska – TU na Zycie S.A., PBK S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A. – Zurich Handlowy TU na Zycie S.A. i Zurich Handlowy TU S.A.. Більш міцні зв'язки банківського та страхового секторів мали позитивний вплив на конкурентоспроможність цих груп в умовах зростаючої конкуренції.

На сьогодні ринок Польщі є найбільшим серед 10 нових країн учасниць ЄС, хоча його показники все ще не можуть зрівнятись із середньоєвропейськими. Структурно, частка компаній, які здійснюють страхування життя, у загальній кількості страхових компаній, становить 48.6%.

Для інтеграції вітчизняного страхового ринку в європейський необхідне дотримання українськими страховими компаніями п'ятих основних принципів страхування, прийнятих за основу в європейській практиці: найвищий ступінь довіри; майновий інтерес; відшкодування збитків; причинно-наслідковий зв'язок; право вимоги.

На мій погляд, здійснення заходів по правовому регулюванню забезпечить:

збільшення іноземних інвестицій у страховий сектор;

стимулювання нових технологій надання страхових послуг та доведення їх до світових стандартів;

розширення асортименту страхових послуг;

підвищення якості послуг та обслуговування клієнтів;

зниження цін;

більш повне врахування потреб клієнтів.

загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними страховиками;

звуження внутрішнього ринку для вітчизняних страховиків;

поглинання більш потужними іноземними страховими компаніями вітчизняних страховиків;

відплив значних інвестиційних ресурсів за кордон;

зниження капіталізації усєї галузі «страхування» фінансових потоків страхової галузі на зарубіжне перестрахування;

обмеження можливостей держави щодо використання механізмів страхування в соціальній політиці (пенсійне, медичне страхування тощо) через домінуючу іноземну участь на страховому ринку чи в його окремих сегментах;

підвищення сприйнятливості вітчизняної страхової системи до коливань світового фінансового ринку.

Лише реальне, а не деклароване соціально-економічне реформування загалом і сфери страхування зокрема, активізація всіх чинників його можливого кількісного та якісного зростання, вибір вірних інтеграційних рішень уможливають дійсне підвищення ролі страхового сектора в забезпеченні життєдіяльності громадян, держави, усіх суб'єктів господарювання.

З огляду на зазначене, принциповим питанням є також оптимізація обов'язкового страхування в Україні, має бути приведена його відповідно до норм ЄС, що є необхідною передумовою для подальшого розвитку страхового ринку. На мій погляд, пріоритетними

напрямами розвитку добровільного страхування в Україні є: страхування життя, добровільне медичне та пенсійне страхування, страхування від нещасних випадків та страхування відповідальності.

Становлення повноцінного страхування життя має базуватись на підвищенні рівня добробуту населення України, розширенні практики корпоративного страхування життя, формуванні інституту актуаріїв (з обов'язковим законодавчим закріпленням основ діяльності, пов'язаної з розрахунками страхових тарифів, резервів, аналізом реалістичності інвестиційних програм і дестабілізуючих чинників).

Розвиток добровільного медичного страхування визначатиметься реформуванням сфери охорони здоров'я, прийняттям відповідного законодавства, об'єднанням зусиль усіх зацікавлених структур (органів охорони здоров'я, страхових медичних організацій, асоціацій, спілок, органів із захисту прав споживачів). Саме добровільне медичне страхування, як свідчать результати соціологічних досліджень, матиме найбільшу суспільну підтримку. Таким його бачать 58% громадян, ще 17,1% впевнені, що медичне страхування має бути і обов'язковим, і добровільним. Впровадження медичного страхування як обов'язкового підтримують лише 16,1% респондентів.

Широкого розвитку має набрати запровадження добровільного пенсійного страхування, а також мають отримати розвиток і такі перспективні види страхування, наприклад, як страхування дітей для здобуття освіти, для чого необхідна координація зусиль страховиків із Міністерством освіти і науки України, Міністерством праці та соціальної політики й іншими зацікавленими міністерствами та відомствами.

Поряд із зазначеними вище умовами, подальший розвиток добровільних видів страхування значною мірою визначатиметься:

терміном і масштабом перспективного запровадження податкових стягнень для громадян, що страхують життєво важливі майнові інтереси, пов'язані з життям і здоров'ям, володінням, користуванням і розпорядженням житловими приміщеннями та домашнім майном;

забезпеченням більшої інформованості потенційних страхувальників про діяльність страхових компаній і послуги, що ними надаються;

організацією роз'яснювальної роботи про механізми пенсійної реформи;

пропагандою досвіду розробки й реалізації пенсійних програм.

Прогресивним напрямом має бути запровадження повноцінної системи страхування інвестицій із метою реалізації великих інвестиційних проектів та залучення іноземному інвестору, що забезпечуватиметься: розробкою конкретних механізмів використання потенціалу страхових компаній для страхового захисту інвестицій; розширенням взаємодії страхових компаній із кредитними установами, інвестиційними компаніями та іншими структурами, які акумулюють довгострокові ресурси. Законодавством має бути врегульовано страхування професійної діяльності компаній-учасниць фондового ринку, метою якого є мінімізація їхніх ризиків, зміцнення фінансової стійкості та підвищення економічної безпеки операційної діяльності, а також повинно отримати розвиток Інтернет-страхування як комплекс загальноприйнятих елементів взаємодії страхової компанії та її клієнта (що виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування та виплати страхового відшкодування) з використанням (повністю чи більшою мірою) Інтернет-технологій. Такий комплекс включатиме: страхової премії; розрахунок величини визначення умов її виплати; заповнення форми заяви на страхування; замовлення та безпосередню оплату поліса страхування; здійснення періодичних виплат (розстроченої страхової премії); обслуговування договору страхування в період його дії (інформаційний обмін між страховиком і страхувальником — формування довільних звітів на запити страхувальників, у т. ч. про стан і випадки зміни договірних умов, правила надходжень і виплат); обмін інформацією між страхувальником і страховиком за умов настання страхової події тощо.

Важливим завданням, що постає перед українськими страховиками, є з'ясування шляхів інтеграції українського страхового ринку до міжнародних страхового та перестрахового ринків. Цій проблемі останнім часом приділяється дедалі більше уваги як з боку страховиків, так і з боку державних органів. Особливо гостро дискутуються питання розробки норм і вимог до перестрахових операцій, вибору концепції перестраховування, лібералізації національного ринку страхування. Усі ці питання вимагають вивірених рішень. Отже, першочергового значення набуває адаптація вітчизняних стандартів до засад світового страхового ринку, створення відповідних інститутів і механізмів.

Обґрунтована оцінка відповідності нормативно-правового та організаційно-методологічного забезпечення страхового ринку України вимогам, що висуваються ЄС, має враховувати всі реалії по розвитку економіки України та ролі страхування в цьому процесі. Без цього зробити об'єктивний висновок про ступінь наближення вітчизняного страхового ринку до критеріїв ЄС неможливо. Можна лише констатувати, що стан справ у сфері страхування в Україні все ще дуже далекий від існуючого в країнах ЄС. Питання наближення регулювання вітчизняного страхового ринку до вимог ЄС має бути під контролем державних органів, які опікуються проблемами євроінтеграції України.

Досить відмітити, що чинний Закон України «Про страхування» було прийнято у 1996 році і на момент прийняття цей Закон відображав окремі реалії стану страхового ринку в Україні, але сучасний стан економіки України, розвитку страхування зокрема, вимагає зміни підходів у регулюванні у цьому секторі. Тому доцільним є не внесення кардинальних змін до зазначеного Закону, а викладення його у новій редакції, яка відображала би реальний стан розвитку економіки і стала б основою подальшого розвитку та інтеграції українського страхового ринку до світового.

Перший крок був здійснений Верховною Радою України VI скликання 22 травня 2012 року, яка прийняла за основу проект Закону України «Про внесення змін до Закону України „Про страхування” (нова редакція) та інших законодавчих актів України». Протягом VII скликання Комітетом з питань фінансів і банківської діяльності було опрацьовано текст законопроекту й він був підготовлений до розгляду Верховною Радою України у другому читанні з урахуванням поправок та пропозицій народних депутатів України, але до цього часу не прийнятий, хоча прийняття даного законопроекту залишається надзвичайно актуальним.

В сучасних умовах основне завдання будь-якої держави, а особливо України – це забезпечення конкурентоспроможності країни та захист національних виробників товарів і послуг. Це завдання є засобом для реалізації її головної мети – підвищення якості життя громадян. Проте чисельні природні та техногенні аварії, дорожньо-транспортні пригоди, пожежі та нещасні випадки завдають значної шкоди життю і здоров'ю громадян, а також збитків майну суб'єктів господарювання. Недостатній обсяг довгострокових інвестицій в економіку України, у т.ч. за допомогою інструментів страхового ринку, істотно гальмує забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а отже, якості життя населення.

Прийняття нової редакції Закону могло б сприяти впровадженню нового порядку законодавчого регулювання страхової (перестрахової) та посередницької діяльності в страхуванні як резидентами, так і нерезидентами, на території України, удосконаленню системи правового забезпечення розвитку страхового ринку та державного регулювання і нагляду за діяльністю його учасників, а також створенню конкурентного середовища на страховому ринку та рівних умов у випадках, визначених регуляторними актами, для діяльності страховиків-резидентів та нерезидентів, що дасть змогу підвищити якість страхових послуг та знизити їхню вартість.

Розробленню нової редакції Закону сприяла низка передумов:

1. Низька довіра населення України до діяльності страховиків (близько 30% всіх чистих страхових премій надходять від страхувальників - фізичних осіб), необхідність

посилення захисту прав споживачів страхових послуг (страхувальників), пов'язаних із недостатніми вимогами до платоспроможності страховиків та рівнем розкриття інформації, велика кількість низьколіквідних активів у портфелях страхових компаній, що погіршує надійність та можливість мобільно (вчасно та в повному обсязі) відповідати за зобов'язаннями перед страхувальниками.

2. Обмежений доступ до послуг страхування населення у зв'язку з слабким розвитком страхового посередництва (діяльність брокерів та агентів), яке має значний вплив на страхову культуру населення України, а також сприяє наданню якісних послуг страховими компаніями, створюючи умови для жорсткої конкуренції між ними за кожного клієнта.

3. Наявність прогалин у законодавчому регулюванні страхування життя стримує розвиток цього соціально значимого виду страхування та стоїть на перепоні запровадження нових страхових продуктів, що відповідають міжнародним тенденціям розвитку страхування життя, а, отже, цей вид продовжує залишатися поза межами інтересів населення як один із найкращих способів захисту майнових інтересів населення в цілому і кожного окремого

4. Відсутність на страховому ринку України достатньої кількості актуаріїв, що не забезпечує якості актуарних розрахунків.

5. Процедури реєстрації та ліцензування страхової діяльності не запобігають проникненню у сектор страхування власників капіталу, набутого шляхом легалізації та відмивання нелегальних доходів.

Прийняття нової редакції Закону мають вирішити низку питань, що є актуальними на сьогоднішній день, пов'язаних із необхідністю узгодження Закону України «Про страхування» та Цивільного кодексу України, Законів України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про недержавне пенсійне забезпечення» та інших нормативно-правових актів.

Нова редакція Закону України «Про страхування» має враховувати базові рекомендації Директиви 2009/138/ЄС Європейського парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року «Про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховування включаючи платоспроможність II».

Проектом пропонується забезпечити розв'язання таких проблем:

визначення класифікації галузей та видів страхування відповідно до рекомендації Першої Директиви Ради 73/239/ЄЕС;

реєстрація страховиків виключно у формі акціонерного товариства та введення нового порядку їх реєстрації, що є виправданим для Європи, а не для України;

створення інституту професійних перестраховиків та виділення у зв'язку з цим перестраховування окремо серед інших видів страхування, для здійснення якого необхідно отримати ліцензію;

установлення порядку розкриття інформації страховиками для забезпечення надійного захисту страхувальників та введення пруденційного нагляду за страховою діяльністю;

установлення вимог платоспроможності, що враховують якість активів страховика, його системи управління та розкриття інформації;

визначення умов доступу до діяльності на території України страховиками-нерезидентами;

надання дозволу на здійснення транскордонного страхування у випадках, установлених законодавством України;

установлення вимог до власників істотної участі та порядку набуття істотної участі у страховика;

установлення вимог до системи корпоративного управління страховика;

визначення порядку регулювання посередницької діяльності на території України у відповідності до законодавства ЄС;

визначення правового статусу актуаріїв, аудиторів у сфері страхування;

надання можливості впровадження інституту саморегулювання для страховиків тощо.

Введення обмеження щодо організаційно-правової форми страховиків є необхідним, оскільки це відповідає останнім світовим тенденціям, а також тенденціям зміни законодавства України в цьому напрямку (нова редакція Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність»), але для України організаційна форма страховика як товариство з повною або обмеженою відповідальністю є більш виправданою.

У проекті Закону дозволяється здійснення транскордонного страхування з страхування ризиків, пов'язаних із морськими перевезеннями, комерційною авіацією, запуском космічних ракет і фрахтом (включаючи супутники), в разі, якщо об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з товарами, які транспортуються, та/або транспортним засобом, яким вони транспортуються, та/або будь-яка відповідальність, що виникає у зв'язку з таким транспортуванням.

Професійні перестраховики існують майже в усіх країнах світу і відповідно до Директиви ЄС 2005/68/ЄС їхню діяльність врегульовано на тих самих принципах, що й діяльність звичайних страховиків. Аналогічний принцип регулювання закладений і в проекті Закону.

В проекті закону передбачено, що страховик повинен систематично подавати Уповноваженому органу інформацію про перелік пов'язаних осіб із метою здійснення Уповноваженим органом пруденційного нагляду за страховиком. Міжнародна практика свідчить, що більшість банкрутств страховиків було зумовлено саме через укладання численних угод із пов'язаними особами на дуже вигідних умовах для останніх, що підриває платоспроможність страховика.

Філії страховиків-нерезидентів для здійснення страхової діяльності на території України повинні отримати ліцензію. Принциповою відмінністю є те, що Уповноважений орган може в оперативному режимі отримувати інформацію про фінансовий стан страховика-нерезидента, який розташований за межами України, і співпрацювати з іноземним регулятором. Однією з умов здійснення діяльності страховиками-нерезидентами є підписання меморандуму про взаєморозуміння з іноземними регуляторами.

Введення поняття „істотної участі” в проекті Закону зумовлено тим, що світова практика доводить, що акціонери страховиків мають дуже вагомий вплив на страховика, і при адекватному менеджменті та якісних резервах страховики можуть стати неплатоспроможними через неадекватні дії акціонерів. У країнах ЄС, США, Канади пакет 10% акцій – визнаний поріг, який визначає акціонера страховика як власника істотної участі. Порогові значення пакетів акцій 25%, 50%, 75%, перехід власності на які вимагає попередній дозвіл Уповноваженого органу, зумовлені особливостями корпоративного законодавства України. Сутність попередньої згоди Уповноваженого органу на зміну власників істотної участі страховика полягає в тому, що Уповноважений орган має завжди знати завчасно наступного власника страховика, оскільки при зміні власників змінюється перелік осіб, які мають вплив на формування політики діяльності страховика.

Проектом Закону уведено вимоги до корпоративного управління страховика. Вони зумовлюють наявність переліку обов'язкових органів управління страховика. Міжнародна практика свідчить про необхідність законодавчого регулювання корпоративного управління, оскільки це є єдиний спосіб досягнення відкритості страховика та захисту страхувальників від можливого неякісного управління страховиком.

Положення проекту Закону містять загальні та конкретні вимоги до діяльності страхових брокерів та страхових агентств, які враховують міжнародні принципи та стандарти.

Також були враховані пропозиції законодавства ЄС щодо наявності в брокерів та страхових агентств двох окремих рахунків для власної організаційно-господарської діяльності та для перерахування страхових платежів і страхових виплат, а також обов'язку

брокера або страхового агентства застрахувати свою професійну відповідальність не менше 5 млн. грн. стосовно кожного страхового випадку.

Проектом Закону встановлено обов'язок страховика проходити щорічний аудит у зовнішнього аудитора. Зовнішній аудитор має бути незалежним та має бути внесений до реєстру аудиторів, що можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ.

Крім стандартних обов'язків зовнішнього аудитора проектом Закону запроваджено обов'язок інформувати Уповноважений орган у випадку, якщо зовнішній аудитор має підстави вважати, що фінансовий стан страховика погіршився, система внутрішнього аудиту працює не адекватно або наявні інші порушення страхового законодавства.

Успішний розвиток інтеграційних процесів на національному страховому ринку залежатиме від: сталості фінансового середовища господарюючих суб'єктів та населення — потенційних страхувальників; формування фінансово стійких страхових організацій; активізації ролі держави у зміцненні та розвитку страхового ринку; визначення державних пріоритетів у розвитку національного страхового ринку; розвитку законодавчої бази страхування; використання сучасних методів управління страховими організаціями.

Оскільки інфраструктура страхового ринку є вкрай нерозвинутою, то це свідчить про низький рівень самого страхового ринку та, як наслідок, — недостатній попит на посередницькі послуги, а з іншого, є стримуючим чинником його поступального розвитку, що слабкий розвиток, наприклад, брокерської мережі, може свідчити про закритий характер більшості компаній (кептивів); недостатній рівень розвитку інституту актуаріїв — про слабкість сектора страхування життя та неготовність страхової інфраструктури до впровадження пенсійного та медичного страхування, але створення нової системи регулювання страхової діяльності забезпечить реальні умови майбутнього членства України в ЄС, а також необхідності створення ефективного страхового ринку.

Висновки.

На жаль, політика держави у сфері страхової діяльності не є системною, цілеспрямованою, послідовною. Практика державного протекціонізму на страховому ринку не подолана, що призводить до спотворення конкурентних засад його діяльності, усуває стимули та мотиви ефективної діяльності його суб'єктів.

Стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній не задовільний і не забезпечує їхню конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки. За збільшення обсягу перестраховування зростає й обсяг переданих страхових премій за кордон. У загальній сумі перестраховування значна частка припадає на фінансове перестраховування, тобто таке, що має на меті не захист від ризиків, а переказ грошей за кордон.

Внаслідок непрозорої практики формування статутних фондів і резервів страхових компаній, використання тіньових схем їхньої фінансової діяльності, структура капіталу вітчизняного страхового ринку та його окремих суб'єктів не відбиває реального стану справ, ускладнює державне регулювання, підриває довіру до страхових інститутів. Недовіра до страхування, посилена систематичним невиконанням державою взятих на себе зобов'язань є справжнім гальмом розвитку вітчизняного страхового ринку.

Тим часом, серед п'яти основних принципів страхування ЄС на першому місці стоїть найвищий ступінь довіри. Без повернення довіри українських громадян розвиток страхових інститутів не можливий.

Таким чином політика держави щодо страхового ринку і в подальшому повинна спрямовуватись на збереження й зміцненні ринкових початків діяльності страхових організацій і використання переважно непрямих методів впливу на процеси, що відбуваються у страховій сфері. Вплив держави на страховий ринок можливий лише при формуванні адекватної законодавчої та нормативної бази діяльності страхових організацій і

функціонування ринку фінансових послуг, а також контролі за виконанням вимог законодавства й нормативних актів, які забезпечують:

розвиток законодавчих основ системи регулювання й нагляду за діяльністю страхових організацій з урахуванням досвіду країн-членів ЄС;

не втручання в оперативну діяльність страхових організацій, за винятком випадків, передбачених чинним законодавством;

не допускати можливості надання привілею окремим страховим організаціям;

чітко дотримуватись законодавчо встановлених принципів антимонопольного регулювання й заохочення конкуренції на фінансових ринках;

розвиток законодавчих норм, що перешкоджають використанню страхового сектора для проведення протиправних операцій і сумнівних угод, у т.ч. відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом;

надійність системи страхування шляхом встановлення вимог, стандартів страхової діяльності, загальних умов (правил) надання страхових послуг;

посилення контролю за страховими організаціями на ринку страхових послуг шляхом попереднього, поточного й оперативного контролю за діяльністю всіх професійних учасників ринку страхування;

застосовування широкого спектру заходів для попередження порушень законодавства про страхування, усунення порушень, що допускаються, попередження неплатоспроможності (банкрутства) страхових організацій;

встановлення ефективної системи по встановленню правил й нормативів, що стосуються показників платоспроможності та фінансової стійкості, тарифікації страхових послуг;

розроблення нових правил формування та розміщення страхових резервів з урахуванням міжнародно визнаних принципів;

визначення процедури й заходів, що спрямовані на оздоровлення фінансового стану страховика, у т.ч. вимоги про обов'язкове збільшення активів, встановлення примусових заходів для управління активами;

застосовування адміністративних та фінансових санкцій до професійних учасників ринку страхування при порушенні ними законодавства про страхування та не виконанні вимог;

Вирішення вищезазначених завдань шляхом зміни законодавства забезпечить ефективне функціонування страхового ринку та формуванню конкурентного середовища.

Література:

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр;
2. Проект Закону України про страхування, [Електронний ресурс]- Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-19;
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>;
4. Звіти про основні показники розвитку страхового ринку України та світу за 2005-2010 рр. – Режим доступу до інформації: - <http://www.dfp.org.ua>;
5. Світовий ринок, його структура та ключові характеристики [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-7242.html> - ;
6. Класифікація страхування у країнах ЄС [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://insins.net/insurance/18-klasifikacya-strahuvannya-u-krayinah-yes.html>;
7. Перша Директива Ради 73/239/ЄЕС [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_281;
8. Директива 2002/12/ЄС Європейського Парламенту та Ради [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_229;
9. Директива 2002/13/ЄС Європейського Парламенту та Ради [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_232;
10. Директива 96/9/ЄС Європейського Парламенту та Ради «Про правовий захист баз даних» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/994_241.

11. Директива ЕС 2005/68/ЕС Европейского Парламенту та Ради [Электронний ресурс] – Режим доступу: old.minjust.gov.ua/45894

Omelianenko N.S.,
Undergraduate 2-th year

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Crimean Federal University V.I. Vernadsky Institute of Economics and Management, Russia

FINANCIAL STRATEGY OF SMALL ENTERPRISES

Омельяненко Н. С.

магистрант 2 курса

Смирнова Елена Александровна

доцент, к.э.н.

Институт экономики и управления

«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

The article defines the financial strategy as part of the overall corporate strategy of functioning and development of small enterprises. The objectives of the financial strategy, a financial strategy of small enterprises

Key words: *financial strategy, small business, small business*

В статье определена финансовая стратегия как часть общей корпоративной стратегии функционирования и развития малого предприятия. Рассмотрены задачи финансовой стратегии, а также представлена разработка финансовой стратегии малого предприятия

Ключевые слова: *финансовая стратегия, малый бизнес, малое предпринимательство*

На современном этапе развития экономики особое значение приобретают вопросы социально-экономического развития государства, которое во многом зависит от развития малого предпринимательства, как одной из составляющей развития экономики страны.

Финансовый аспект деятельности предприятий является одной из наиболее характерных черт экономической жизни стран с развитой рыночной экономикой, поэтому возрастание роли механизмов финансового менеджмента в функционировании предприятий малого бизнеса следует рассматривать как общую тенденцию. К тому же сложность проблем реализации продукции отечественных предприятий на конкурентных рынках, отсутствие доступных кредитных механизмов, большой налоговой нагрузки являются главными факторами усиления важности своевременного решения финансовых задач.

Однако в то же время управление финансами малого бизнеса остается на достаточно низком уровне в связи со значительной чувствительностью к воздействиям внешней экономической среды. Адаптация малого бизнеса к новым условиям реформирования экономики осуществляется зачастую стихийно, без достаточного экономического обоснования и учета необходимости применения всего арсенала средств финансового управления. Это дестабилизирует их деятельность и определяет необходимость постоянного поиска эффективных решений по приспособлению к изменениям.

Проблемам управления финансовыми ресурсами получили достаточного отражения в работах как отечественных, так и зарубежных авторов, таких, как Я.Г.Берсуцкий, И.А. Бланк, В.П. Вишневский, М. Геец, В.М. Глушков, Ю.Г. Лысенко, Н.Г. Чумаченко, Дж. Гандолфо, Б. Колас, П.А. Самуэльсон, Г.М. Солоу, Дж.Г. Хикс, в которых учтена специфика задач управления финансовыми ресурсами.

В соответствии с Законом РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся - хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [1]. «К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся

внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным условиям.

Выделение организации деятельности предприятий малого бизнеса на финансовом рынке как направления исследования обусловлено необходимостью расширения границ научного познания и определяется потребностями современной финансовой практики.

В отечественной и зарубежной научной литературе отсутствует однозначный подход к трактовке понятия «адаптивной финансовой стратегии предприятия». В экономической литературе адаптивная финансовая стратегия предприятия рассматриваются как вид финансовой деятельности предприятий малого бизнеса финансово-кредитных учреждений, юридических и физических лиц по разработке оптимальной стратегии своей деятельности.

Задачами финансовой стратегии являются:

- определение способов проведения успешной финансовой стратегии и использования финансовых возможностей;
- определение перспективных финансовых взаимоотношений с субъектами хозяйствования, бюджетом, банками и другими финансовыми институтами;
- финансовое обеспечение операционной и инвестиционной деятельности на перспективу;
- изучение экономических и финансовых возможностей вероятных конкурентов, разработка и осуществление мер по обеспечению финансовой устойчивости;
- разработка способов выхода из кризисного состояния и методов управления в условиях кризисного состояния предприятий.

Следует отметить, что финансовая стратегия представляет собой долгосрочную программу развития и деятельности малого предприятия. Финансовая стратегия решает задачи, которые дают возможность определить финансовую устойчивость малого предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Финансовые стратегии разрабатываются в форме плана или программы финансового развития малого предприятия с учетом определенных изменений в структуре капитала и формирования необходимых финансовых ресурсов для достижения разработанных стратегий роста и повышение конкурентных преимуществ малого предприятия.

В условиях рыночных отношений, самостоятельности, ответственности предприятий за результаты своей деятельности возникает объективная необходимость определения тенденций финансового состояния, ориентации и финансовых возможностей и перспективной оценки финансового состояния других хозяйствующих субъектов.

Принимая то или иное решение, в частности формируя ту или иную цель стратегического характера для своей фирмы, предприниматель должен оценить, не отразится ли негативно его выбор на других целях, отражающих интересы субъектов рынка и могущие принести ему в стратегической перспективе ожидаемый эффект. Выбор цели предполагает направление на ее достижение определенной совокупности финансовых ресурсов, которыми обладает малое предприятие. Поскольку финансовые ресурсы всегда ограничены, субъект малого предпринимательства должен определить, достижение каких целей обеспечит наибольшую продуктивность использования финансовых ресурсов, то есть конкурентное преимущество.

Различают генеральную и оперативную финансовые стратегии. Генеральная финансовая стратегия определяет деятельность малого предприятия, его взаимоотношения с бюджетом, создания и использования доходов малого, источники финансирования оборотных активов на плановый период. В условиях экономической нестабильности

финансовую стратегию малого предприятия разрабатывают на квартал, а в случае необходимости — и на более короткие сроки.

Оперативная финансовая стратегия, в отличие от генеральной, включает все направления, направленные на формирование валовых доходов и поступления денежных средств на текущий счет и в кассу малого предприятия, организацию расчетов с покупателями за отгруженную продукцию, поступления средств по кредитным операциям, поступления дебиторской задолженности, все валовые расходы (платежи поставщикам, выплата заработной платы, погашения краткосрочных обязательств и другие платежи).

Финансовая стратегия является частью общей корпоративной стратегии функционирования и развития малого предприятия, имеет подчиненный характер и должна быть согласована с ее целями и направлениями. Вместе с тем финансовая стратегия сама оказывает влияние на формирование общей корпоративной стратегии малого предприятия. Это связано с тем, что основной целью общей корпоративной стратегии субъекта малого предпринимательства в условиях рыночной экономики является обеспечение повышения стоимости малого предприятия как целостного имущественного комплекса, доходности финансово-производственной деятельности, экономического роста малого предприятия и формирования долгосрочной конкурентной позиции.

К важным направлениям разработки финансовой стратегии малого предприятия относятся:

- 1) анализ и оценка финансового состояния малого предприятия;
- 2) разработка налоговой и кредитной политики;
- 3) управление основным капиталом и амортизационная политика;
- 4) управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- 5) управление привлеченным капиталом;
- 6) управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью;
- 7) ценовая политика;
- 8) управление формированием финансовых ресурсов.

Формирование финансовой стратегии малого предприятия осуществляется следующим образом, что представлено на рис. 1.



Рис. 1. Разработка финансовой стратегии малого предприятия

В настоящее время в отечественной деятельности финансовые стратегии играют важную роль, поскольку предприятия малого бизнеса выступают активными участниками финансового рынка. Малые предприятия являются центром формирования среднего класса в государстве, формирующих ВВП страны. Развитие предприятий малого бизнеса в значительной степени способствует поддержке цен на товары, формирование рабочих мест, выхода предприятий на международный уровень, увеличению поступлений в бюджет страны, усиление конкурентоспособности продукции, предоставляемых услуг.

Литература:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/

Pikhotskyi V. F.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Honored Economist of Ukraine, *Territorial Administration Accounting Chamber of Ukraine in Lviv, Volyn, Rivne, Ternopil, Ivano-Frankivsk and Zakarpattia regions*

EXECUTION OF CONTROL FUNCTIONS IN PUBLIC ADMINISTRATION

Піхоцький В. Ф.

доктор економічних наук, доцент, Заслужений економіст України, *територіальне управління Рахункової палати України по Львівській, Волинській, Рівненській, Тернопільській, Івано-Франківській та Закарпатській областях*

ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНИХ ФУНКЦІЙ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

In the article author researched interpretation of control functions in government, theoretical and practical aspects of interaction management and control functions in today's market economy. The urgency of audit in market conditions as a form of financial control. Processed method of evaluating control system built on the three branches of government, reveals the control function of public administration. Outlined directions of improvement of state financial control.

Keywords: *control, state financial control, public administration.*

У статті автором досліджено трактування контрольної функції в управлінні державою, теоретичний і практичний аспекти взаємодії контрольної функції та управління в сучасних умовах ринкової економіки. Доведено актуальність аудиту в ринкових умовах, як форми фінансового контролю. Опрацьовано метод оцінки побудованої системи контролю щодо трьох гілок влади, Розкрито контрольну функція системи державного управління. Окреслено напрями удосконалення державного фінансового контролю.

Ключові слова: *контроль, державний фінансовий контроль, система державного управління.*

Сьогодні дієва облікова політика продукує потрібний обсяг інформації, необхідної управлінцям. Система обліку, зокрема бухгалтерського, функціонує у складі інтегрованої інформаційної системи суб'єкта господарювання, відтак її інформаційний продукт (бухгалтерська інформація) у цій системі може бути суттєво доповнений, розширений, за рахунок аналітичного опрацювання. Інформація у сучасних умовах виконує функцію інструмента технології управлінської діяльності. Тому без урахування запитів користувачів неможливо побудувати дієву систему обліку, а тим більше забезпечити дієвий контроль за нею.

Так як усі зусилля з об'єднання знань і отриманої інформації, починаючи з концептуальних, були спрямовані на досягнення єдиної мети — реформувати державне управління таким чином, щоб діяльність уряду приносила користь суспільству. Столітня історія державного управління засвідчила загальну тенденцію до зменшення його органів за посилення вимог до його відповідальності та прозорості діяльності.

В міру вдосконалення самого суспільства народні маси стали вимагати вищого рівня обслуговування, подібно до того, як це відбулося зі змінами технічного обслуговування машин, таких, наприклад, як автомобіль" [1].

У нормативних актах, що регулюють ведення бухгалтерського обліку, досі не узгоджені питання визначення відповідних термінів (інновацій, інноваційної діяльності та об'єктів інновацій), що безумовно ускладнює розробку методичних засад обліку, аналізу та оцінки інноваційних процесів у суб'єктів інноваційної діяльності та здійснення контролю за ними.

Потреба у впровадженні системи управлінського обліку, який є основою об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень, слід розцінювати як об'єктивну необхідність сучасного періоду, яка покликана вирішити завдання, пов'язані з новою економічною ситуацією (конкуренцією на внутрішніх і зовнішніх ринках, розвитком зовнішньоекономічних зв'язків, прискореним розвитком технологій, автоматизацією виробничих процесів, необхідністю розробки нових методів управління), які не можливо вирішити на основі існуючої вітчизняної системи бухгалтерського обліку.

Зростання впливу зовнішнього на механізм прийняття управлінських рішень на різних стадіях життєвого циклу підприємства потребує створення відповідного інформаційного базису, що враховується концепцією стратегічного управлінського обліку. Розвиток стратегічного управлінського обліку ґрунтується на системному підході до розбудови його організаційно-методичних основ, в рамках якого необхідно виділити три визначальних аспекти: функціональний, елементний та організаційний.

Особливо в умовах антикризового управління підприємством важливою складовою є системне та достовірне забезпечення обліковою інформацією систему менеджменту. Управлінська звітність - одна з складових елементів інтегрованої системи обліку, яка забезпечує оперативною інформацією про діяльність центрів відповідальності за системи управління. Така звітність відрізняється тим, що може містити як кількісні, так і якісні параметри, що відображаються як у ціновому, так і в натуральному вираженні.

Організація системи стратегічного управлінського обліку на підприємстві можлива лише за умови відповідності критеріям, які враховують основні вимоги до функціонування облікової системи і системи стратегічного планування, економічна доцільність; технічно-організаційна відповідність; стратегічна обґрунтованість; адекватність існуючій на підприємстві системі стратегічного менеджменту: організаційній складовій системи (місії, цілям, обраному типу і виду стратегії) та методичній складовій системи (моделям і методам прийняття стратегічних управлінських рішень) і формам контролю за ними.

Аналіз досліджень свідчить, що подальший розвиток теорії і практики управлінського обліку потребує вирішення проблеми складання та подання внутрішньої управлінської звітності. Теоретичною основою формування внутрішньої управлінської звітності на єдиних засадах виступає її Концепція і методологічна основа, які у отримують розвиток на основі застосування методів класифікації та моделювання.

Останнім часом державне управління стало визначати не тільки політично-правову діяльність, а й теорію, що розкриває специфіку цієї діяльності, її механізми та інструменти. Сучасне державне управління включає різноманітні прийоми, розроблені задля ефективної роботи урядових відомств. Одним із таких прийомів можна назвати контрольну функцію, котра є важливою ознакою й інструментом оцінки ефективності державного управління та полягає в забезпеченні відповідності діяльності певної системи або окремої установи поставленим перед ними вимогам і відповідності фінансовій звітності.

Відповідно до статті 1 Лімської декларації керівних принципів фінансового контролю, яка була прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) в м. Ліма (Республіка Перу) в 1977 р., організація контролю є обов'язковим елементом управління державними фінансовими ресурсами, оскільки воно тягне за собою відповідальність перед суспільством [2].

Загалом контроль — це те, що утримує стан певної заданої системи в межах його окремих характеристик. Тобто слід мати порівнювані величини, одна з яких є нормою, друга — фактичним станом, а різниця між ними є відхиленням. Рівновага системи, показники

котрої порівнюються, залежить від серйозності виявлених відхилень. Незначні відхилення, усунуті в процесі контролю або внаслідок таких дій, істотно не впливають на результати та не тягнуть за собою особливих регулятивних наслідків із боку управління. Серйозні відхилення, виявлені в результаті контрольних дій, відображають нерівновагу, нестійкість досліджуваної системи та потребують регулювання з боку управління. Узагальнюючи наукові погляди на проблему реагування наслідками контрольних дій у межах контрольної функції чи поза її компетенцією, можна сформулювати концептуальні положення щодо взаємодії управління й такої функції, а саме:

1. За наслідками виявлених відхилень при здійсненні контролю, управлінські рішення, що приймаються, обумовлені їх змістом.

2. Не потребує управлінського рішення відсутність відхилень між порівнюваними характеристиками (нормою та фактом) досліджуваного об'єкта.

3. Найвні відхилення між фактичними й нормативними величинами, у бік як збільшення, так і зменшення, зумовлюють потребу у відповідних управлінських рішеннях. Кількість, спрямованість і характер цих рішень залежать як від сутності порівнюваних величин, так і від суттєвості (матеріальності) їхніх значень.

4. За умов численних відхилень за декількома порівнюваними параметрами, управлінські рішення є комплексними і характеризують досліджуваний об'єкт.

5. У разі відхилення одного з контрольованих параметрів вдаються до управлінських рішень одиничного спрямування.

Таким чином, взаємозв'язок проведення контрольних дій із регулюванням їхніх наслідків (виявлених відхилень), тобто прийняттям відповідних управлінських рішень, відображає теоретичний і практичний аспект взаємодії контрольної функції та управління.

З метою удосконалення діючих на практиці організаційних форм контролю для цілей оперативного управління на крупних та середніх підприємствах створити служби внутрішнього контролю у складі відділу аудиту та відділу оперативного контролю.

У такому разі відділ оперативного контролю буде безпосередньо займатися попереднім та поточним контролем діяльності служб для прийняття управлінських рішень, а відділ аудиту – здійснювати наступний контроль, виявляти резерви підвищення ефективності, дасть можливість підвищити фінансову стійкість та конкурентоздатність підприємства.

Інноваційна діяльність об'єкту контролю спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для одержання нової, суттєво поліпшеної продукції, технології її виробництва, організації праці, системи управління з метою підвищення конкурентоспроможності та зміцнення його ринкових позицій. За результатами аналізу обґрунтовують доцільність розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності

Такий підхід дозволяє не відкладати прийняття відповідних рішень до формування фінансової звітності, а своєчасно реагувати на негативні тенденції в обліковій політиці. Для ринкових відносин важливим є не констатація фактів щодо стану та характеру змін у фінансовому положенні підприємства, а можливість їх регулювання, конструювання для реалізації вигод власника. Говорити про ефективність управлінських рішень можна тільки тоді, коли відбуватиметься поетапне, поопераційне відстеження ситуацій і діятимуть механізми їх регулювання не на заключній, а на кожній із стадій процесу управління. Саме за таких вимог актуальності набуває така форма фінансового контролю як аудит.

З урахуванням цього в умовах визначення напрямів розвитку вітчизняного аудиту з метою підвищення його якості необхідно враховувати особливості побудови національних систем аудиту країн — членів ЄС. Необхідність активної імплементації норм ЄС у вітчизняне законодавство полягає у: відпрацюванні ідентифікуючих ознак для визначення суб'єктів суспільного інтересу та посилення вимог до аудиту та якості публічної звітності таких суб'єктів; підготовка вітчизняного ринку аудиторських послуг до імплементації з

ринком ЄС, проведення на першому етапі компенсаційної політики, орієнтованої на підвищення конкурентоспроможності організаційної та фінансової автономності вітчизняних аудиторів, недопущення монополізації ринку аудиту підвищення якості послуг, що надаються вітчизняними аудиторами, ще більше посилення ролі професійного скептицизму та незалежності аудиторів; перебуваючи в тренді підвищеної уваги країн ЄС до сприяння розвитку та функціонування суб'єктів малого бізнесу, компетентним органам України слід визначитися із можливим обсягом застосування міжнародних стандартів аудиту до цих суб'єктів в Україні.

Саме недосконалість міжнародних і національних соціальних стандартів та неефективність державного фінансового контролю щодо параметрів соціально-економічного розвитку стали однією з причин "раптовості" світової фінансової кризи. Державне управління не зреагувало на зростаючі загрози, оскільки, зокрема, не було своєчасно встановлено критеріїв ризиків щодо визначення об'єктів контролю та, як наслідок, не проведено контрольних дій, котрі могли виявити негативні тенденції. З цього приводу лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц на презентації рекомендацій Комісії з вимірювання економічних досягнень і соціального прогресу (Комісія Стігліц — Сен — Фітуссі) зауважив: "...критерії оцінки впливають на те, що оцінюється. Якщо вимірювати не те, що треба, то спрямованість дій може бути неправильною. Некоректне вимірювання економічної активності може призвести до того, що уряди прийматимуть рішення, які негативно впливатимуть на економіку, суспільство або навколишнє середовище" [3].

Академік НАН України В. М. Геєць зазначає, що модернізація й розвиток суспільства генерують через соціальну складову розвиток так званих "нематеріалізованих" форм життєдіяльності. За його словами, глибока суперечність між економізованими формами життєдіяльності суспільства та соціальними складовими, руйнуючи природне середовище як життєвий простір, робить розвиток соціального організму суспільства першочерговою проблемою. Тим самим реалізуються й заходи держави щодо захисту прав людини на її повноправну участь у суспільному житті [4]. На підтримку такого підходу до трактування контрольної функції в управлінні державою виступають і І. К. Дрозд, Т. І. Єфименко, Є. В. Мних, В. І. Невідомий та інші сучасні дослідники.

Прийняті нещодавно законодавчі акти, й насамперед нова редакція Бюджетного кодексу України [5] та Стратегія розвитку системи управління фінансами [6], свідчать про недосконалість державного управління та державного контролю. Зокрема, питання змісту контрольної функції та її узгодженості з регулятивними наслідками управління зачіпає компетенцію інституцій у площині розмежування їхніх повноважень і підзвітності між рівнями влади.

Традиційний у науково-дослідній літературі метод оцінки побудованої системи контролю стосовно трьох гілок влади, визначених Конституцією України, дає змогу досить повно й системно ідентифікувати наявні контрольні інституції з їхніми повноваженнями та способами реагування, закладеними в саму систему державного управління.

Відповідно, основними вимогами до аудиторів повинні стати застосування спеціальних інноваційних технологій, системи зберігання інформації, програми та апаратно-програмні комплекси, а також висуватимуться вимоги до освіти і кваліфікації аудиторів, має посилюватись вимога щодо володіння сучасними інформаційними системами та комп'ютерними технологіями. Відповідні зміни повинні бути внесені і у навчальні плани підготовки бухгалтерів та аудиторів вищими навчальними закладами, а також програми кваліфікаційних іспитів на сертифікат аудитора. Разом з тим, не слід применшувати значення професійних знань і досвіду аудиторів з питань обліку, звітності та аудиту, оскільки у професії аудитора головним лишається професійне судження, а не результати комп'ютерних розрахунків.

Міжнародні стандарти аудиту вимагають, щоби аудитор здійснював професійне судження та зберігав професійний скептицизм протягом планування та виконання аудиту.

Професійний скептицизм не ставить за мету разі не ідентифікацію осіб або систем управління, які допустилися помилок або вчинили шахрайські дії. Професійні знання та практичний досвід надають можливість аудиторам виявити помилки та ознаки шахрайства та ідентифікувати їх за виконавцями. З огляду на професійний скептицизм, аудиторам в аудиторській документації фіксуючи результати виконаних процедур аудиту слід застосовувати термін - «суттєва невідповідність», не «помилка», «шахрайство».

З метою розв'язання проблем недосконалості методології внутрішнього контролю необхідно доповнити її моніторингом, - методом ідентифікації, кількісного та якісного вимірювання, групування та документування зовнішніх ризикоутворюючих факторів.

З метою удосконалення діючих на практиці організаційних форм контролю для цілей оперативного управління доцільно створити службу внутрішнього контролю у складі відділу аудиту та відділу оперативного контролю. Де відділ оперативного контролю буде безпосередньо займатися попереднім та поточним контролем, надавати інформацію керівникам відділів та служб для прийняття оперативних управлінських рішень, а відділ аудиту здійснювати послідувачий контроль, виявляти резерви підвищення ефективності, здійснювати консультування, виявляти недоліки в роботі відділу оперативного контролю та сприяти своєчасному їх усуненню, розробляти плани та програми проведення перевірок, розробляти плани послідувачого контролю щодо усунення виявлених раніше недоліків та проводити перевірку їх виконання.

Слід відмітити, що на сьогодні в Україні не вдалося законодавчо затвердити збалансовану схему розмежування контрольних повноважень, яка давала б змогу знаходити оптимальне співвідношення централізації та децентралізації контрольних повноважень на рівні виконавчої влади. Зазначені конституційні норми України, у т. ч. ст. 98 щодо здійснення незалежного контролю з боку, Рахункової палати від імені законодавчої влади, мають загальний характер як результат компромісу законодавчої й виконавчої гілок влади, її місцевих органів із урахуванням територіальної побудови управлінських і контрольних функцій та не гарантують реалізації оптимальної моделі й розмежування повноважень (як реагування на контроль), визначення управління як об'єкту оцінки ефективності (об'єкта контролю).

Найбільш проблематичним є спільне проведення однакових контрольних заходів із оцінки ефективності управління та використання бюджетних коштів із боку як зовнішніх органів контролю, так і внутрішніх аудиторів. Практика показала, що надлишкове дублювання й не виправдана децентралізація в цій сфері спричинені недосконалістю конституційної моделі розподілу компетенції управління та його контрольної функції. Для виправлення ситуації потрібно прийняти низку законодавчих актів щодо передачі повноважень однорідних форм контролю до компетенції єдиного органу. Водночас регулювання за наслідками контрольних дій також потребує ідентифікації та визначення сфер відповідальності через реалізацію принципу підзвітності.

Для розкриття сутності і змісту контрольованості економіки вважати визначальними методологічний, гносеологічний, фізико-економічний, онтологічний, системний та управлінський виміри контролю:

- важливість методологічного виміру визначається основоположною роллю принципу компаративності у забезпеченні порівняння (зіставлення) контрольованих показників розвитку суспільно-господарських систем;
- гносеологічний вимір надає можливості осягнення сутності контролю з позицій теорії та практики пізнання, з'ясовує атрибути управлінської місії контролю, показує його призначення як засобу пізнання контрольованих суспільно-господарських явищ;
- системний вимір контрольованості економіки розкриває сутність контролю як взаємодії контролюючого суб'єкта з підконтрольним об'єктом;

- в управлінському (кібернетичному) вимірі контроль слід розглядати як функцію управління економікою, погіршення чи відсутність якої відповідно спричинює погіршення або унеможливорює менеджмент та управління.

Осягнення й обґрунтування викладених засад контрольованості господарювання сприятиме створенню в Україні стійкої до кризогенних викликів економічної системи.

Аналіз українських нормативних документів у сфері організації державного фінансового контролю в бюджетному процесі дублюється декількома контролюючими органами. Так, ст. 110 Бюджетного кодексу України до повноважень Рахункової палати віднесено здійснення контролю за використанням коштів державного бюджету, в т. ч. на обслуговування й погашення державного боргу. Разом із тим, згідно зі ст. 113 Бюджетного кодексу України до повноважень органу державного фінансового контролю, яким є Державна фінансова інспекція України, віднесено здійснення контролю за: цільовим і ефективним використанням коштів державного бюджету та місцевих бюджетів (включаючи проведення державного фінансового аудиту); цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), одержаних під державні (місцеві) гарантії; достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах при складанні планових бюджетних показників; відповідністю взятих бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі); веденням бухгалтерського обліку, а також складанням фінансової й бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі), кошторисів та інших документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в розпорядників бюджетних коштів.

Незважаючи на існування в Україні таких інституцій, як Рахункова палата і Державна фінансова інспекція України, негативна тенденція неефективного використання коштів державного бюджету зберігається. Так, Рахунковою палатою за результатами контрольних і контрольно-аналітичних заходів встановлено фактів неефективного використання бюджетних коштів у 2009 р. на 11,5 млрд. грн., у 2010 р. — 14,4 млрд. грн., у 2011 р. — 13,7 млрд. грн., 2012 р. — 8,1 млрд. грн., 2013 р. — 13 млрд. грн., 2014 р. — 14,3 млрд. грн., 2015 р. — 6,2 млрд. грн. [7]. Найчастіше (приблизно третина випадків) причиною цього було прийняття необґрунтованих управлінських рішень. У свою чергу, працівники Державної фінансової інспекції України за аналогічний період виявили порушень бюджетної дисципліни, зокрема фактів неефективного використання бюджетних коштів, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, у 2009 р. на суму 3,4 млрд. грн., у 2010 р. — 35,1 млрд. грн. у 2011 р. — 5,4 млрд. грн., у 2012 р. — 3,7 млрд. грн., 2013 р. — 3,7 млрд. грн., 2014 р. — 7,5 млрд. грн., 2015 р. — 3,8 млрд. грн. [8]. Наведені факти свідчать про дублювання повноважень на всіх рівнях управління, фінансового забезпечення і відповідальності за досягнення однакових цілей при різних критеріях або взагалі їх відсутності, а отже, й різних отриманих результатах контрольних заходів по однакових об'єктах контролю.

Дієвий контроль, котрий за своєю сутністю є виявленням відхилень (контрольних різниць), повинен мати реальні виміри, відображати реальний стан економіки та соціальної сфери. Контрольна функція сучасного управління повинна бути спрямована на оцінку не лише законного витрачання сюжетних коштів та інших державних ресурсів, а й на досягнення конкретних результатів із метою поліпшення якості життя громадян. За всієї простоти та зрозумілості завдань це складна теоретична й практична проблема, визначати критерії та сутність побудови в країні контрольної функції управління слід саме з позицій її здатності відповідати на питання соціальної справедливості й ефективності витрачання бюджетних коштів і ресурсів, забезпечуючи при цьому заявлений у програмних документах рівень якості :я населення.

Виконання контрольної функції в системі державного управління передбачає надання інформації щодо відхилень таких якісних показників діяльності державного органу влади,

які характеризуватимуть і уможливлуватимуть реалізацію стратегії державного реагування за напрямками:

— створення стимулів для підвищення ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів установ сектору державного управління, у т. ч. бюджетних установ;

— практичне забезпечення надання державних послуг та їх оплати за реальним результатом, створення стимулів для орієнтації державних установ на запити споживачів цих послуг, зокрема за рахунок впровадження нових систем оплати праці, прив'язаних до реальних результатів роботи;

— створення стимулів для державних установ щодо забезпечення економії матеріальних ресурсів, використовуваних для надання державних послуг.

Основні напрями удосконалення державного фінансового контролю:

- переорієнтація державного фінансового контролю на реалізацію заходів превентивного характеру. Запропонований підхід дасть змогу привернути увагу суб'єктів контролю до негативних чинників впливу та запобігти порушенням у роботі бюджетних організацій і установ до моменту реалізації прийнятих рішень;

- запровадження систем внутрішнього контролю в бюджетних установах та організаціях.

Налагодження та забезпечення надійності функціонування систем внутрішньокорпоративного контролю в середовищі компаній публічного інтересу є важливою передумовою подальшого еволюційного розвитку незалежного аудиту в Україні до рівня системно-орієнтованого вектор суспільної затребуваності якого зобов'язує не тільки надавати впевненість користувачам достовірності та якості інформації фінансової звітності, а й стосовно стану бізнесу, ступеня керованості ризиками його наступного розвитку, прогнозування безперервності діяльності та майбутніх результатів в умовах невизначеності.

Такий підхід потребуватиме абсолютно нового рівня організації контрольних заходів, досконаліших методик застосування різноманітних систем обліку, форм і видів контролю, а також підвищення кваліфікації працівників контрольних органів. У цьому контексті створення нових за функціональним призначенням контрольних органів, що останнім часом обговорюється в засобах масової інформації, є не зовсім доцільним. А от надання пріоритетного розвитку внутрішньому контролю та внутрішньому аудиту в державному секторі здатне забезпечити оптимальний розподіл повноважень і відповідальності, а найголовніше — досягти визначених результатів щодо поліпшення якості життя населення при використанні бюджетних коштів.

Література:

1. Шафритц Дж. Классики теории государственного управления: американская школа/Дж. Шафритц, А. Хайд; Москов.гос.ун-т. - М., 2003 — 800с.
2. Бровкина Н.Д. Основы финансового контроля: учеб. пособ. / Н.Д. Бровкина ; под ред. М.В. Мельник. - М.: Магистр, 2011. - 384 с.
3. Stiglitz J. Report of International Commission on Measurement of Economic Performance and Social Progress / J. Stiglitz, A. Sen, J. P. Fitoussi [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>.
4. Геєць В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В. М. Геєць // Фінанси України. — 2012. — № 10. — С. 4—23.
5. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 № 2456-УІ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами: розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 №774-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-р>.
2. 7.Звіти Рахункової палати[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ac-rada.gov.ua/contrl/main/uk/publish/category/32828>.
7. Результаты діяльності органів Держфінінспекції України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category>.

Reinska V.B.

Senior Teacher,

National University of Water Management, and Nature Resources Use, Rivne

TAX COMMISSIONER - PROSPECTS OF UKRAINE AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

Рейнська В.Б.

к.е.н., старший викладач,

Національний університет водного господарства та природокористування

ПОДАТКОВИЙ УПОВНОВАЖЕНИЙ – ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

This article is devoted to the experience of the institute tax commissioner

Keywords: *Tax commissioner, tax reform, taxpayers, tax policy*

Дана стаття присвячена аналізу досвіду функціонування інституту податкового уповноваженого

Ключові слова: *податковий уповноважений, податкова реформа, платники податку, податкові платежі*

Пріоритетним завданням сучасної податкової політики України є усунення адміністративних бар'єрів і створення максимально комфортних умов для здійснення платниками податків економічної діяльності. Досягнення зазначених цільових орієнтирів обумовлює необхідність вирішення на теоретико-методологічному рівні проблеми формування податкових зобов'язань платників податків і виконання ними податкових зобов'язань. Значними можливостями в рішенні цієї задачі володіє інститут податкового консультування, що знаходиться на етапі свого становлення. Економічна складова податкового консультування ґрунтується на раціональному виборі способів формування податкових зобов'язань виходячи з цілей досягнення справедливості в розподілі створеної вартості в процесі реалізації соціального контракту, що існує між платниками податків і публічною владою.

В проекті закону «Про податкового уповноваженого», який нині розробляється Громадською організацією «Інститут податкових реформ», який об'єднує провідних фахівців і науковців, представників бізнес-середовища та органів державної влади з метою розробки стратегії реформування податкової політики задля забезпечення сталого суспільно-економічного розвитку в Україні, відзначено, що «основними завданнями податкового уповноваженого є: захист та охорона прав і законних інтересів держави, фізичних та юридичних осіб під час виконання платниками податків податкового обов'язку; запобігання порушенню платниками податків податкового законодавства; підвищення ефективності адміністрування податків, зборів, платежів».

Не дивлячись на те, що Україна здійснила ряд реформ, спрямованих на кодифікацію податкового законодавства та оптимізацію системи податкових і митних органів, податкові правовідносини в нашій державі все ще мають складний характер. Практика сьогодення рясніє прикладами конфліктних ситуацій, що мають місце між представниками фіскального відомства, інших контролюючих органів держави та платниками податків. В цих умовах в активному пошуку доступних інструментів врегулювання чи запобігання спорів, альтернативних досить дорогим (як з огляду на матеріальні витрати, так і з точки зору втрат часу) судовим провадженням, зацікавлені всі - і представники бізнесу, і влада, і громадськість в цілому.

Вважаємо, що з урахуванням позитивного досвіду інших країн, доцільно запровадити інститут податкового уповноваженого або його аналог у вигляді органу з іншою назвою (наприклад, комітет захисту підприємництва), який би спеціалізувався на розгляді скарг і апеляцій платників податків на дії та рішення органів (посадових осіб) фіскального відомства України. Запровадження інституту податкового уповноваженого дозволить сприяти примиренню сторін податкових правовідносин у випадках порушення прав, вчинен-

ня неправомірних дій або прийняття незаконних рішень органами (посадовими особами) ДФС України стосовно платників податків.

До функцій податкового омбудсмена (його апарата) має входити не лише розгляд скарг і апеляцій платників податків, пов'язаних з адміністративними аспектами діяльності органів ДФС (затримка у поверненні надмірно сплачених податків, несвоєчасне відшкодування ПДВ та ін.), але й розгляд заяв і скарг платників податків, пов'язаних з правопорушеннями співробітників фіскальних органів (необґрунтовано груба поведінка, недотримання графіку робочого часу, порушення адміністративних інструкцій і наказів тощо). На відміну від відділу внутрішнього контролю, що існує в структурних підрозділах ДФС України, омбудсмен має зосереджуватися не лише на посадових проступках співробітників фіскальних органів, а й на справах, де фіскальній службі не вдається своєчасно й адекватно надати послуги платнику податку із загальних або конкретних питань. Втручання омбудсмена в повсякденну роботу фіскальних органів має бути мінімальним, але повинно значно підвищити прозорість їх діяльності та доступність для платників податків.

Тому у проекті закону «Про податкового уповноваженого» передбачено, що податковий уповноважений у процесі своєї діяльності взаємодіє з органами державної влади, а також органами місцевого самоврядування. Взаємодія податкових уповноважених з Центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, його територіальними органами здійснюється у порядку, затвердженому Центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Взаємодія податкових уповноважених з органами прокуратури, внутрішніх справ, Державного бюро розслідувань, Національного антикорупційного бюро України, Служби безпеки України, Центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму, здійснюється у порядку, затвердженому Кабінетом міністрів України.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що ефективність функціонування інституту омбудсмена значно підвищується при розподілі сфер контролю між декількома спеціалізованими омбудсменами. Сьогодні більшість європейських країн вже мають офіси податкового омбудсмена або аналогічні структури, основна функція яких - аналізувати скарги і запити платників податків та захищати їх інтереси за наявності впевненості у несправедливості або помилці, що мали місце при вирішенні справи. Юрисдикція податкового омбудсмена також передбачає можливість тимчасового призупинення справи, подання запитів і рекомендацій відповідним посадовим особам стосовно шляхів виправлення ситуації.

Сучасна світова практика дає все більше прикладів використання для організації діалогу «платник податків - держава» посередника. Так, у Канаді Уряд Торі запровадив у 2008 році посаду податкового омбудсмена для здійснення контролю за застосуванням нового білля про права платника податків. Він уповноважений визначати, як Агентство з податків Канади взаємодіє з громадськістю. Запроваджуючи цю посаду, уряд Канади мав на меті підвищити відповідальність податкового відомства і поліпшити обслуговування платників податків, а також дати канадцям «нову гарантію того, що до них будуть ставитися справедливо і з повагою»[3]. Омбудсмен повинен звітувати безпосередньо перед міністром національних доходів. Річний звіт він повинен представляти парламенту країни.

Посада податкового омбудсмена також існує у США, Великобританії, Австралії, Іспанії, Пакистані, Індії та Південній Африці. Так, з метою захисту прав платників податків і зниження на них тиску податкового навантаження, уряд Великобританії у 2006 році оголосив про створення посади податкового омбудсмена. На цей крок Уряд надихнуло успішне функціонування раніше створених омбудсменів банківських і страхових послуг. У Великобританії, омбудсмен вивчає скарги, що стосуються таких питань, як неналежне надання платникам податків консультацій; відмова податкових органів у наданні відповідей

на певні питання; порушення процедури; груба поведінка, упереджене ставлення з боку посадових осіб податкових органів; помилки, що мали місце в обробці претензій платників податків тощо.

В Австралії омбудсменом є незалежний чиновник, уповноважений розглядати скарги на дії більшості державних установ федерального рівня, включаючи Податкове управління. Омбудсмен є незацікавленою особою, яка в своїх рішеннях керується принципами справедливості. Він проводить розслідування та вживає заходів щодо заяв, які стосуються цілої низки питань податкового адміністрування: це дії щодо стягнення боргів, рішення про банкрутство, здійснення перевірок, надання консультацій, обробка кореспонденції, питання затримки у прийнятті рішень, обробка приватних та загальних позицій податкових органів, перевірки гарантій пенсійних виплат, робота системи «оплата при отриманні заробітку» і т. ін.

Податковий кодекс Грузії, що набрав чинності у січні 2011 року, містить низку важливих положень щодо створення Уповноваженого з прав підприємців - інституту податкового омбудсмена, якого призначає прем'єр-міністр за згодою Парламенту. Омбудсмен відповідальний за забезпечення прав і законних інтересів платників податків і більш ефективні взаємовідносини між державою і приватним сектором. Основним призначенням цього інституту, згідно зі ст. 42 Податкового кодексу Грузії, є створення сприятливого ділового середовища в країні. Крім того, грузинський бізнес-омбудсмен повинен виявляти факти порушень законодавства у діловій сфері і реагувати на них.[2]

Голова Податкового комітету міністерства фінансів Казахстану, Даулет Ергожин, також підтримує ідею створення в республіці спеціальної комісії на зразок рад, яка б розглядала скарги (апеляції) підприємців, аналізувала чинні і розробляла нові нормативно-правові акти у сфері оподаткування. На думку урядовця, ця структура має бути «третьою стороною» на зразок інституту омбудсмена, в якій були б акредитовані незалежні громадські організації.

Підбиваючи підсумки вищевикладеному, зазначимо, що аналіз досвіду деяких зарубіжних країн (Австралії, Великобританії, Грузії, Канади, США), які мають офіси податкового омбудсмена або аналогічні структури, щодо реформування системи спеціальних органів управління оподаткуванням засвідчує доцільність запровадження в Україні аналогічної інституційної ланки правозахисного механізму з метою забезпечення стабілізації податкової системи, підвищення ефективності її функціонування, гарантування додержання прав платників податків та відновлення їх порушених прав.

На користь цього також свідчить і практика податкового адміністрування у країнах ЄС, яка останнім часом демонструє значні успіхи у створенні рівноправних відносин між фіскальними органами і платниками податків. Крім розробки новітніх методів адміністрування податків, там значна увага приділяється роз'ясненню платникам їх прав і створенню механізмів, які забезпечують їх реалізацію в повному обсязі.[1]

Для досягнення відкритості і прозорості державної політики у сфері оподаткування потрібно не тільки розробляти нові формалізовані документи, але й оперативно їх приймати. А головне - реально втілювати в життя ідею створення альтернативного виду омбудсмена - податкового. Це сприятиме удосконаленню національного механізму забезпечення і захисту прав людини та наближенню його до рівня високих європейських стандартів, що важливо з огляду на необхідність адаптації українського законодавства до правових норм ЄС.

Література:

1. Анісімова М.Ф., Косуля І.В. Інститут податкового омбудсмена як один із засобів забезпечення прав людини в податкових відносинах. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.lsej.org.ua/4_2014/32.pdf
2. Бизнес-омбудсмен намерен усовершенствовать «Налоговый кодекс» Грузии. Интернет-издание «Кавказский узел». Новости от 15 марта 2011 г. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/182353/>
3. В Канаде появится налоговый омбудсмен [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://wikipanada.ru/arhiv_novostej/ekonomika/v_kanade_poyavitsya_nalogovyj_ombudsmen.html

Cherepukhin A.O.,
Undergraduate 2-th year

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor

Crimean Federal University V.I. Vernadsky Institute of Economics and Management, Russia

THE FUNCTIONS OF INSURANCE AS A MECHANISM OF MARKET ECONOMY

Черепухин А. О.
магистрант 2 курса
Смирнова Е. А.

доцент, к.э.н.

Институт экономики и управления

«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия

ФУНКЦИИ СТРАХОВАНИЯ КАК МЕХАНИЗМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

In the article perspective directions of development of the insurance market, determines the basic functions of insurance business in the economy.

Key words: *insurance, function*

В статье рассмотрены перспективные направления развития страхового рынка, определяющиеся основными функциями, которые выполняет страховой бизнес в экономике.

Ключевые слова: *страхование, функция*

Во всем мире страхование является одним из основных секторов экономики, и его состояние обусловлено общим социально-экономическим уровнем развития государства. В то же время перспективные направления развития страхового рынка определяются основными функциями, которые выполняет страховой бизнес в экономике, а специфические выполняемые страхованием функции делают его стратегическим сектором экономики во всех развитых странах.

В мировой экономической практике страховой бизнес создает систему защиты имущественных прав и интересов, как граждан, так и любых организаций, обеспечивает поддержку социальной стабильности в обществе, экономической безопасности государства, а также выполняет роль важного финансового инструмента регулирования национальной экономики и мощного источника аккумулирования средств для их дальнейшего долгосрочного инвестирования в хозяйственный комплекс.

За годы эволюции страховой бизнес доказал, что он является неотъемлемым элементом страхового рынка, поэтому следует подробно проанализировать его функции как механизма рыночной экономики.

Среди функций страхования как механизма рыночной экономики выделяют прямые и особые, которые, в свою очередь, подразделяются на социальные и финансово-экономические. Такое распределение разделяется большинством ученых, не вызывая особой дискуссии [6, 7, 8, 9, 10 и др.].

Также следует отметить, что имеется определенный элемент условности, ведь, как показано на рис. 1, при рассмотрении функций страхования можно проследить плавный ход прямых функций в особые социальные и финансово-экономические. Выполнение последних достигается именно при выполнении прямых функций, на основе их выполнения, косвенно, но, ни не вместо них и, не подменяя их.

Особые социальные и финансово-экономические функции – это потенциальные возможности страховых компаний, поэтому на рис. 1. указано на взаимосвязь и взаимообусловленность прямых и особых функций и их обобщение в функции страхования как механизма рыночной экономики.

Таким образом, задача страхования в экономическом механизме в целом можно свести до трех основных рыночных функций:

- рисковая функция;
- превенционная функция;
- сберегательная функция.

Первую среди выделенных функций многие исследователи считают ведущей рыночной функцией страхования, рассматривая его как фактор ограничения уровня рискованности экономики в общей теории экономической неопределенности [3].



Рис. 1. Функции страхования как механизма рыночной экономики (обобщено автором)

В условиях современных форм ведения бизнеса страхование является наиболее типичным методом передачи рисков в процессе риск-менеджмента. То есть, страхование как система экономических общественных отношений связана с категорией риска. Однако не каждый риск может быть принят на страхование. Множественность рисков, присущих предпринимательству, социальному бытию общества, трудовой и личной жизни человека, вносит элемент неопределенности, является проявлением негативного влияния рисков.

Выделение только рискованной функции страхования не является обоснованным. В деятельности страховой компании четко различаются основная деятельность, которая в целом идентична другим субъектам предпринимательства, и движение средств страховых фондов, которые в рамках действующего законодательства могут использоваться страховыми компаниями в финансовой деятельности. Главным направлением такого использования фондовых средств является их размещение на финансовом рынке и получения определенных доходов, прежде всего, от инвестиционных и кредитных операций, поэтому на рис. 1 на обобщенном уровне наряду с рискованной приводятся превенционная и сберегательная функции.

Одна из важнейших функций страхования в рыночной экономике – инвестиционная. Она выполняется, если деятельность страховых компаний позволяет им выступать настоящими инвесторами. В настоящее время страховые компании пока не стали мощными

институциональными инвесторами, способными аккумулировать сбережения населения и юридических лиц и трансформировать их в инвестиционные ресурсы.

Однако большинство ученых, которые исследуют вопросы страхования в рыночной экономике, ставят инвестиционную функцию в один ряд с его прямыми функциями. Так, Александра Н. выделяет инвестиционную функцию страхования, по ее мнению, ее выполнение предусматривает вложения временно высвобожденных средств страховщика в разного рода объекты предпринимательства с целью получения прибыли [1, с. 21].

А.А. Гвозденко отмечает, что в большинстве развитых стран основным источником получения прибыли страховых компаний является не только (и не столько) сбор страховых премий, а вложения части временно свободных средств резервного страхового фонда в прибыльные проекты, коммерческие сделки и ценные бумаги, то есть – собственно инвестиционная деятельность [4].

Так, уровень заинтересованности государства в финансовом, инвестиционном потенциале страхования не вызывает сомнения. Во всем мире страховые компании являются крупными инвесторами, играют ведущую роль на финансовом рынке, являются субъектными составляющими сложного механизма привлечения инвестиционных ресурсов в экономику.

На практике роль и значение инвестиционных и страховых операций в страховом бизнесе есть разные точки зрения. Одна из них основывается на том, что основной задачей страховой компании является предоставление страховых услуг, а поэтому инвестиционная деятельность имеет вторичное значение. Сторонники же другой точки зрения считают, что инвестиционная деятельность является главной, создает условия для выполнения страховых обязательств перед клиентами, особенно это касается страхования жизни. Если для западных страховых компаний инвестиционная функция является равнозначной относительно других функций, страховщики часто недооценивают важность инвестиционной функции. Подавляющее большинство страховщиков зарабатывают средства непосредственно на страховых операциях и удовлетворяются низко доходными инвестиционными инструментами, такими, как депозиты.

Таким образом, инвестиционная деятельность страховых компаний имеет большое значение и на микроэкономическом уровне, поскольку она является одним из главных факторов обеспечения эффективного функционирования отдельной страховой компании [3, с. 38].

Следующей функцией страхования как механизма рыночной экономики (которую одновременно можно рассматривать и как прямую, и как особую финансово-экономическую) является обеспечение бесперебойности экономических процессов, значение которых в современных условиях глобализации экономики возрастает.

Важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса в экономике является его непрерывность и бесперебойность. Если же этот процесс нарушается в результате разрушительного воздействия стихийных сил природы и других чрезвычайных событий общество вынуждено использовать различные меры предосторожности, а если они не дают желаемого результата, то возмещать (полностью или частично) причиненный ущерб, восстанавливать нормальные условия производства и принимать другие меры компенсационного характера.

Исследования показывают, что тенденция увеличения количества природных чрезвычайных ситуаций, обусловленных усилением антропогенного воздействия на окружающую среду, отсутствием или неудовлетворительным состоянием сооружений инженерной защиты территорий, недостаточными объемами сейсмостойкого строительства и др. сохранится в ближайшие годы. Основные причины этой тенденции кроются в продолжении износа оборудования и сооружений, нехватке квалифицированного персонала на многих опасных производствах, деградации некоторых элементов государственной системы контроля за опасными ситуациями. В таких условиях объективно возрастает

осознанная потребность в государственном, коммерческом страховании, которое и развивается в стране параллельно с экономическими преобразованиями.

При достаточном уровне развития, страхование, обеспечивая бесперебойность экономических процессов и безопасность жизнедеятельности общества, выполняет антирисковую функцию и, тем самым, снижает нагрузку на расходную часть бюджета, поскольку возмещает убытки от наступления непредвиденных природных и техногенных явлений.

Надлежащее выполнение инвестиционной и превенционной функций, в свою очередь, обеспечивают выполнение страхованием роли важного института на финансовом рынке наряду с другими его составляющими (денежно-кредитным рынком, рынком ценных бумаг, услуг совместного инвестирования, негосударственных пенсионных услуг и других), а тем самым и рыночной инфраструктуры в целом.

Страхование позволяет успешно решать вопросы социального обеспечения, являясь важнейшим элементом социальной системы государства. В странах с развитой рыночной экономикой система социальной защиты населения включает в себя государственное социальное обеспечение, корпоративное страхование, индивидуальное страхование, негосударственное пенсионное обеспечение.

Следует отметить, что приведенные положения не исчерпывают весь ряд функциональной нагрузки страхования как механизма рыночной экономики. К тому же, эволюция общественного сознания и экономики, процессы глобализации объективно ставят перед страхованием новые функциональные задачи, что постепенно находит отражение и в теории страхования.

Кроме того, обобщение функций страхования как механизма рыночной экономики позволяет утверждать, что их надлежащее исполнение страховыми компаниями и страховым рынком в целом возможно лишь на основе такого управления, которое отвечает определенным рыночным требованиям, одним из основных инструментов чего является страховой маркетинг и маркетинг страховых услуг. Вместе с тем, рассмотрены вопросы дают представление о том, насколько страхование и его системные составляющие являются специфическими объектами для маркетинговой деятельности.

Литература:

1. Александрова М. М. Страхування: навч.-метод. посіб. / М. М. Александрова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер (Marketing: An Introduction), 8-е изд. – М.: «Вильямс», 2007. – 932 с.
3. Балабанов И.Т. Страхование: [учебник для вузов] / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов - СПб.: Питер, 2004. - 256 с.
4. Гвозденко А.А. Основы страхования: [учебник] / А.А.Гвозденко – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
5. Говорушко Т.А. Страхові послуги: Навч. посібник / Т.А.Говорушко – К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 400 с.
6. Зубец А.Н. Страховой маркетинг: учеб. пособ. / А.Н. Зубец. - М.: Анкил, 1998. – 254 с.
7. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А. Н. Зубец. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 224 с.
8. Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В. Д. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. –128 с.
9. Мних М.В. Страховые компании, их роль и значение в системе эффективного обеспечения страховой деятельности / М. В. Мних // Финансовые рынки и ценные бумаги. - 2007. - №13. - С. 20-23
10. Страховой маркетинг. (Актуальные вопросы методологии, теории и практики). 2-е изд. / Д.С. Туленты, В.Б. Гомелля. – М.: Анкил, 2000. – 128 с.

6. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Chunihina T.S.,

Ph.D., associate professor

Haiduk N.S.

Master's student

The State Economy and Technology university of Transport, Ukraine

CURRENT PROBLEMS ACCOUNTING AND VALUATION OF INTANGIBLE ASSETS

Чуніхіна Т.С.

к.е.н., доцент

Гайдук Н.С.

магістрант

Державний економіко-технологічний університет транспорту, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

During the last century, an increasing proportion of intangible assets in the property business, which affects the speed and scale of technological change.

Availability of intangible assets as a part of the business resources entity increases its market value, increases the investment appeal and protects the rights.

An important issue in accounting for intangible assets is the difficulty of their assessment, it is impossible to develop a uniform methodology for calculating the value of each intangible asset.

It is important and necessary component accounting is not only the concept of disclosure accounting for intangible assets in domestic practice under the provisions of accounting standards. Also, research and analysis of the relevant legal framework, the disclosure features the use of approaches and methods of valuation of intangible assets in Ukraine.

Keywords: *theory of accounting, intangible assets, valuation of intangible assets identification, classification, characteristics.*

Протягом останнього століття зростає частка нематеріальних активів у майні підприємства, що позначається швидкістю та масштабістю технологічних змін.

Наявність нематеріальних активів у складі ресурсів господарюючого суб'єкта збільшує його ринкову вартість, підвищує інвестиційну привабливість та забезпечує захист прав.

Важливою проблемою обліку нематеріальних активів є складність їх оцінки, оскільки неможливо розробити єдину методику розрахунку цінності для кожного об'єкта нематеріального активу.

Дуже важливою та необхідною складовою бухгалтерського обліку є не тільки розкриття поняття обліку нематеріальних активів у вітчизняній практиці згідно із Положенням стандартом бухгалтерського обліку. А також, дослідження та аналіз відповідної нормативно-законодавчої бази, розкриття особливостей застосування підходів і методів оцінки вартості нематеріальних активів в Україні.

Ключові слова: *теорія бухгалтерського обліку, нематеріальні активи, оцінка нематеріальних активів, ідентифікація, класифікація, ознаки.*

В сучасних умовах нематеріальні активи (НМА) є досить важливим об'єктом бухгалтерського обліку на провідних підприємствах світу. На відміну від закордонної практики, в українській існує безліч проблем, пов'язаних із оцінкою та відображенням в обліку нематеріальних активів. Це формує набуття актуальності розгляду питання щодо визначення ролі та впливу обліку нематеріальних активів на діяльність вітчизняних підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх оцінки.

На відміну від зарубіжного досвіду, повне відображення вітчизняними підприємствами у своїй звітності нематеріальних активів є рідкісним явищем, оскільки зазвичай дані активи хоча й використовуються в діяльності підприємства, але в документації не наводяться в повній мірі. Так, як свідчить звітність підприємств України, нематеріальні активи займають лише 2-5% у складі всіх активів. Натомість у провідних компаніях світу частка НМА становить 30-40%, а в наукомістких компаніях цей показник досягає 70-80%[7]. Крім того, у складі НМА вітчизняних підприємств відображаються, інші НМА, які представлені переважно комп'ютерними програмами. Відповідно вихідною проблемою під

час обліку НМА є проблема їх достовірної ідентифікації, тобто виділення даного виду активу серед інших активів, надання лише йому властивих ознак та характеристик. Адже одні науковці розглядають НМА серед ресурсів підприємства як частину необоротних фондів, інші досліджують сферу нематеріального виробництва, а деякі – виділяють дані активи як об'єкти інтелектуальної власності [4].

Використання НМА, а також методологія їх обліку на підприємствах України регулюються П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [3], а також Податковим кодексом України [1]. В зарубіжній практиці – Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [2]. Згідно вказаних положень НМА трактують наступним чином.

Згідно П(С)БО 8: нематеріальні активи – це немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, а також можуть бути ідентифіковані та утримуватися на підприємстві з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб або надання в оренду іншим суб'єктам господарювання.

Згідно Податкового кодексу України: нематеріальний актив – це об'єкт інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.

Згідно МСБО 38: нематеріальний актив – це ідентифікований не монетарний актив, що не має фізичної форми [9].

Однак загальне значення «нематеріальні активи» в різних країнах практично не відрізняється. Характерними ознаками віднесення активів до такого виду є: відсутність матеріальної форми, тривалість використання (більше одного року), їх контроль відбувається в результаті минулих подій, можуть бути ідентифіковані, утримуються підприємством з метою їх використання, а не в якості інвестицій, складність визначення величини майбутнього прибутку від їх використання, мають цінність лише для одного підприємства, мають схильність до технічного старіння.

Актуальною проблемою сучасного обліку є здатність достовірно відобразити інформацію про нематеріальні активи у фінансовій та інших видах звітності. Запорукою цього є процес визначення реальної науково-обґрунтованої цінності об'єкта нематеріальних активів – оцінка. Особливістю останньої є наявність цільового характеру та відсутність єдиного універсального методу. Достовірна та науково - обґрунтована оцінка має особливе значення при включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу, при злитті підприємств або поділу організації для визначення майнових частин у статутному капіталі, при складанні фінансової звітності, оцінці застави під отримуваний кредит, визначенні збитків при виявленні порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності і т.д. [6].

Ще однією не менш важливою проблемою обліку нематеріальних активів є складність їх оцінки, оскільки неможливо розробити єдину методику розрахунку цінності для кожного об'єкта нематеріального активу.

Слід відмітити, що у вітчизняній практиці оцінка нематеріальних активів ще не набула свого поширення. Але якщо підприємство зможе достовірно оцінити об'єкти НМА, то воно отримає ряд переваг: оптимізація співвідношення активів, а також їх структури; збалансування обліку всіх активів на підприємстві; врахування повної вартості НМА при злитті чи поглинанні даного підприємства; підвищення ринкової вартості підприємства; контроль величини амортизаційних відрахувань. Тому необхідно зосередити увагу на зарубіжних підходах щодо оцінки даних активів з метою запозичення їх досвіду та удосконалення обліку НМА на вітчизняних підприємствах.

Для того, щоб визначити цінність нематеріальних активів, у світовій практиці використовують наступні підходи оцінки їх вартості [5]:

- витратний – полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріального активу;

- дохідний – полягає у врахуванні економічних вигід, які планується отримати від використання даного об'єкта активу в майбутньому;
- порівняльний (ринковий) – полягає в порівнянні об'єкта нематеріального активу, який оцінюється, з аналогічними об'єктами на ринку.

Кожний з цих підходів має свою методику, і тому внаслідок їх одночасного використання підприємство отримує різні значення оцінки нематеріальних активів. Щоб уникнути цього, слід використовувати порівняльний аналіз оцінки вартості даних активів на основі вище наведених підходів. В свою чергу, це дасть змогу більш достовірно визначити вартість об'єкта НМА.

Слід відмітити, що деякі об'єкти бухгалтерського обліку, що відображаються на балансі суб'єкта господарювання, виходячи з їх характерних особливостей та визначення змісту нематеріальних активів можна віднести до таких. Наприклад, витрати майбутніх періодів або дебіторська заборгованість – нематеріальні. Саме тому, представляє інтерес пропозиція І. Солодченко з уточнення сутності нематеріальних активів [8].

Зокрема, пропонується визначити, що нематеріальні активи — це будь-які активи, що не мають матеріальної форми, за винятком, грошових коштів та їхніх еквівалентів (кошти на рахунках до запитання, готівка, фінансові інвестиції, які конвертуються в певні суми грошових коштів), дебіторської заборгованості підприємству у визначеній сумі грошових коштів.

Слід відмітити, що вітчизняне облікове законодавство досить відчутно звужує склад нематеріальних активів. Це пов'язано з труднощами при віднесенні даних об'єктів до певних груп активів та при їх обліку.

Відповідно до Податкового кодексу України, гудвіл (вартість ділової репутації) - нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл [1]. Також слід відмітити, що на вітчизняних підприємствах гудвіл відображається в балансі лише у випадку злиття з іншим підприємством або у разі продажу.

Загалом, слід наголосити, що перевагами від використання НМА у діяльності: є основою та індикатором технологічного розвитку підприємства, відображають інноваційну спрямованість його діяльності. Дані активи створюються та купуються заради досягнення позитивного ефекту функціонування підприємства, який втілюється в показниках результативності діяльності.

Однак недосконалість законодавчої бази, несформований ринок НМА і недостатнє вивчення методики оцінки призводять до того, що нематеріальні активи, на відміну від зарубіжної практики, майже не обліковуються на вітчизняних підприємствах.

Окрім зазначених перешкод, існує низка проблем, пов'язаних з обліком нематеріальних активів у вітчизняній практиці. Для вдосконалення процесів оцінки НМА та їх відображення в обліку слід чітко ідентифікувати проблеми та обґрунтувати пропозиції щодо їх усунення.

Проблеми оцінки та обліку нематеріальних активів: неоднозначне визначення «нематеріальні активи»; неефективне управління даними активами; відсутність єдиної доцільної методики оцінки НМА; недосконалість організації збалансованості обліку; відсутність єдиної класифікації НМА; відсутність методики інвентаризації НМА; проблеми при визнанні активів нематеріальними; недооцінювання такої категорії як гудвіл.

Пропозиції щодо їх подолання: удосконалити правову базу з обліку НМА; удосконалити системи контролю НМА; визначити єдиний, оптимальний підхід щодо оцінювання вартості НМА; підвищувати рівень кваліфікації, знань бухгалтерів з обліку

НМА; розробити єдині критерії щодо віднесення того чи іншого об'єкта НМА до відповідної групи [9].

Тому можна зробити висновки, що проблеми присутні майже на кожному вітчизняному підприємстві. Вони призводять до порушення облікового процесу, недостовірної їх оцінки та недостатнього висвітлення у звітності інформації про нематеріальні активи. Вирішувати дані проблеми потрібно системно, використовуючи всі можливі засоби і набуті знання. Наведені пропозиції дають можливість покращити ситуацію в питаннях оцінки обліку нематеріальних активів та їх оцінки, а також стимулюють до більш повного відображення даних активів у звітності суб'єктів господарювання.

Література:

1. Податковий кодекс України : офіц. текст: [від 02.12.2010 р., зі змінами і доповненнями][Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 38 «Нематеріальні активи»:офіц. текст: [затверджений радою КМСБО у липні 1998 р., зі змінами і доповненнями] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ade-solutions.com>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»:офіц. текст:[затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. №242, зі змінами і доповненнями][Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter911.com>
4. Банасько, Т. Проблеми та перспективи дослідження нематеріальних активів в Україні / Т.Банасько. // Економіст. – 2010. – №2. – с. 30-33.
5. Бондаренко, О. С. Визнання нематеріальних активів у вітчизняній і зарубіжній практиці господарювання // О. С. Бондаренко, М. С. Гончаренко. // Ефективна економіка. – 2010.
6. Кузик, Н. П. Актуальні проблеми обліку та оцінки нематеріальних активів / Н. П.Кузик, О. А. Боярова. // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №3. – с.40-44.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Солодченко, І. Нематеріальні активи / І. Солодченко // Дебет-Кредит. – 2005.
9. Касич, А. О Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні / А. О. Касич, І. Г. Хімич // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2013. – № 49 (1022). – С. 61-67.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/7473>

Holovachko V.M.,

PhD, Associate Professor, assistant professor of accounting, taxation and marketing

Liba N.S.,

PhD, Associate Professor, assistant professor of accounting, taxation and marketing

Bobalik K.O.

student of 3rd year specialty «Professional Education. Economy»

Mukachevo State University

FEATURES KEEPING PROPERTY TAX AND ESTATE TAX FOREIGN EXPERIENCE

Головачко В.М.,

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри обліку, оподаткування та маркетингу

Ліба Н.С.,

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри обліку, оподаткування та маркетингу

Бобалік К.О.

студентка 3-го курсу
спеціальності «Професійна освіта. Економіка»

Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО ТА ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ

The article is devoted to the formation of local taxes and timeliness of tax on real property other than land. Based on the analysis, generalization and systematization of scientific sources highlights objects and subjects of the tax base tax rate calculation and payment of property tax. In addition, the article the question of tax accounting and foreign experience settlement payments for the property. Given the decentralized budget system of Ukraine the issue of fiscal decentralization come to the fore, because it is one of the fundamental conditions for independence and viability of local governments. This fact has led to the need to study the process of formation and execution of local budgets, the role of planning in the use of funds and stages of the budget process at the local level. Therefore, in recent years there have been many changes in the Tax Code, which caused a lot of questions about account features and display the results in the financial statements, tax returns. This article will deal with these and other issues related to the tax on real property other than land.

Keywords: tax on real property other than land, local taxes, local budget, tax rate.

Статтю присвячено проблемі формування місцевих податків, а вчасності податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. На основі аналізу, узагальнення й систематизації наукових джерел висвітлено об'єкти та суб'єкти податку, базу оподаткування, ставки нарахування та сплати податку на нерухоме майно. Крім цього, в статті розглянуто питання обліку даного податку, а також закордонний досвід розрахунків сплат за нерухомість. За умов децентралізації бюджетної системи України питання про фінансову децентралізацію виходять на перший план, адже це є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Саме ця обставина зумовила потребу у вивченні процесу формування і виконання місцевих бюджетів, роль планування в процесі використання коштів та етапів проходження бюджетного процесу на місцевому рівні. Через це за останні роки відбулось багато змін в Податковому кодексі, що викликало безліч запитань щодо особливостей обліку та відображення результатів в фінансовій звітності, податковій декларації. Дана стаття допоможе розібратись з цими та іншими питаннями, пов'язаними з податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Ключові слова: податок на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок, місцеві податки, місцевий бюджет, ставка податку.

Постановка проблеми. Сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначив нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади. Наразі є дуже актуальним питання щодо функціонування місцевих податків, а вчасності податку на майно, адже за рахунок нього наповнюються місцеві бюджети, які в подальшому будуть розподілятися та перерозподілятися для фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації.

Аналіз останніх досліджень. Питання щодо функціонування місцевих бюджетів в сучасній літературі надають все більшу і більшу увагу. Серед вітчизняних авторів, які висвітлювали в різних фінансових і економічних виданнях свої погляди, щодо особливостей і проблематики місцевих бюджетів є: Сідельникова Л.П., Костіна Н.М., Кравченко В.М., Кириленко В.П., Мельник В.І. та інші. Питання щодо податку на нерухомість, відмінного від земельної ділянки висвітлювали такі автори, як: Гоцуляк О.Г., Дрючин Д.Д. та Тетянич Ю.В.

Постановка завдання. Мета даної роботи є: проаналізувати такий вид доходів місцевих бюджетів, як податок на нерухоме майно; методи нарахування та його відображення в обліку; визначити ставки податку, а також розглянути порядок звітування перед податковими органами. Крім того, визначити доцільність даного податку та розглянути міжнародний досвід.

Виклад матеріалу. За умов децентралізації бюджетної системи України питання про фінансову децентралізацію виходять на перший план, адже це є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території.

Але реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органа влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території.

Тому саме місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне населення. [6]

Один з найвагоміших податків, які входять до місцевого бюджету є податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Щоб краще розібратись з особливостями оподаткування нерухомого майна розглянемо: об'єкти, базу, ставки, порядок нарахування та сплати податку на нерухомість.

Податок на нерухоме майно є одним з видів «майнових» податків. Відповідно до положень Податкового кодексу (ст. 266.1), платниками цього податку є як юридичні, так і фізичні особи, включаючи нерезидентів, які володіють об'єктами житловий або нежитловий нерухомості. [1]

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка. [4]

Базою оподаткування є житлова площа об'єкта житлової нерухомості. У разі наявності у платника податку кількох об'єктів оподаткування база оподаткування обчислюється окремо за кожним з таких об'єктів.

База оподаткування об'єкта житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи - платника податку, зменшується:

- а) для квартири - на 120 кв. м;
- б) для житлового будинку - на 250 кв. м.[5]

Ставка встановлюється відповідним органом місцевої влади, а отже, різнитиметься в кожному регіоні. Приміром, у Вінниці, згідно з рішеннями міськрад, ставка податку на нерухомість у 2017 році становить 1%, у та Києві – 0,75%, у Житомирі, Харкові та Івано-Франківську- 0,5%, в Ужгороді - 0,4%, а у Кіровограді та Чернівцях - 0,1%. [6]

Ставки податку наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

База оподаткування		Ставка податку (за 1 м ²)	Відповідальні за нарахування податку
квартира	Житловий будинок		
Для фізичних осіб			
Не перевищує 240 кв. м ²	Не перевищує 500кв. м ²	Не більше 1,5% розміру МЗП, встановленої на 1 січня звітного року	Органи ДПС за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості
Більше 240 кв. м ²	Більше 500 кв. м ²	Збільшується на 25000 гривень на рік за кожен такий об'єкт житлової нерухомості (його частку), встановленої на 1 січня поточного року	
Для юридичних осіб			
Не перевищує 240 кв. м ²	Не перевищує 500кв. м ²	Не більше 1,5% розміру МЗП, встановленої на 1 січня звітного року	Юридичні особи на підставі документів, які підтверджують право власності на житловий об'єкт станом на 1 січня звітного року
Більше 240 кв. м ²	Більше 500 кв. м ²	Збільшується на 25000 гривень на рік за кожен такий об'єкт житлової нерухомості (його частку), встановленої на 1 січня поточного року	

Фізичні особи сплачують податок на нерухоме майно у сумі, яка нараховується органами ДПС. Дані для нарахування беруться з Державного реєстру речових прав на майно. Платнику податку – фізичній особі, органи податкової служби надсилають повідомлення

рішення, щодо суми податку, який потрібно сплатити до 1 липня того року, за який він нарахований. Термін сплати складає 60 днів, відлік часу починається з дня вручення податкового повідомлення-рішення. [1]

Базовий податковий (звітний) період для податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки дорівнює календарному року. Порядок обчислення та сплати податку наведено в таблиці 2. [5]

Таблиця 2

Порядок нарахування та сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

	Фізичні особи	Юридичні особи
Порядок обчислення суми податку	Розрахунок суми податку проводиться органом ДПС за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості. Податкове повідомлення-рішення про суму податку, що підлягає сплаті, та платіжні реквізити надсилаються органами ДПС платникам за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості до 1 липня звітного року	Самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 1 лютого цього ж року подають органу ДПС за місцезнаходженням об'єкта житлової нерухомості декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально
Порядок сплати податку	Податок сплачується за місцем розташування об'єкта житлової нерухомості і зараховується до відповідного бюджету згідно з положеннями Бюджетного кодексу України	
Строки сплати податку	Протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення	Авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом

Щодо особливостей обліку податку на нерухомість: з появою нового п. 137.6 ПКУ податок на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету, зменшується на суму нарахованого за звітний період податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Якщо платник податку на прибуток у звітному періоді не отримав прибутку або сума податку на прибуток менше суми податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, залишок суми такого податку, не врахований у зменшення податку на прибуток поточного періоду, не повинен переноситися в рахунок майбутніх звітних періодів. [2]

По приписам п. 137.6 ПКУ в редакції від 01.01.2016 р. саме податок на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету платниками податку, повинен зменшуватися на суму нарахованого за звітний період податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, по всіх об'єктах нежитлової нерухомості. Отже, при підготовці декларації з податку на прибуток за рік треба знати, що податок, що підлягає сплаті до бюджету платниками податку на прибуток зменшується на суму нарахованого та сплаченого податку на майно.

Крім того, головна умова цього пункту ПКУ: податок на нерухомість для того, щоб відобразити його у рядку 16.2 додатка податкового звіту до декларації, податок на нерухомість повинен бути не тільки нарахованим у бухгалтерському обліку (задекларованим), але і фактично сплаченим за рік. [2]

У бухгалтерському обліку нарахування податку на нерухоме майно супроводжується проводкою Дт 92-Кт 641 / Податок на нерухоме майно. Потрібно врахувати, що податок на нерухомість відноситься до складу адміністративних витрат по приписам п. 18 П(С)БО 16«Витрати». Робиться ця проводка тоді, коли ми нараховуємо та декларуємо податок на нерухомість (ключовим тут є той факт, що вже початку року відома сума витрат на весь рік і цією датою відображаємо в обліку), а за підсумками року закриваємо ці витрати проводкою Дт 79 Кт 92. [2]

Система оподаткування податку на нерухоме майно, як і податків в цілому, потребує багато змін та вдосконалень. Перенасичення податками бюджету України лягає важким тягарем на плечі громадян. Ставки деяких податків встановлені не раціонально, що

негативно впливає на дохідність місцевих податків, застаріла система нарахування та збору податків уповільнює процес наповнення місцевих бюджетів, що також згубно впливає на розвиток регіонів. Більшість селищних та деякі міські ради встановили мінімальну ставку податку в розмірі 0,1%, та навіть 0,01% від розміру МЗП, внаслідок цього місцеві бюджети не поповнюються. Так як, місцевим бюджетам відводиться соціально-економічний розвиток регіонів, то через відсутність коштів зменшується фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації. Тож для вирішення даних проблем варто ознайомитись з оподаткуванням нерухомості в інших країнах.

Розрахунки податку на нерухомість у різних країнах здійснюються за певними правилами, а виплати суттєво відрізняються. Переважно податок розраховується на основі оціночної вартості нерухомого майна (США, Швейцарія, Швеція, Данія, Індонезія, Японія, Південна Корея, Голландія, Австралія), у Польщі, Словаччині, Чехії та частково Угорщині нараховується плата за 1 м², а у Великій Британії та Франції розрахунки проводяться відповідно до фіксованої плати, розмір якої встановлюють муніципалітети. В країнах Європейського Союзу зазвичай податок на нерухомість сплачується раз на рік. [3]

Для того щоб зрозуміти, як проблема оподаткування нерухомості вирішується в ЄС, важливо проаналізувати характерні риси цієї системи в розвинутих країнах. Так, щорічний податок на нерухомість у Німеччині визначається органами місцевого самоврядування на нерухоме майно незалежно від його призначення і поєднується із земельним податком. Розраховується він таким чином: 0,35% від оціночної вартості множать на коефіцієнт, який залежить від населеного пункту. Приміром, коефіцієнт податку на нерухомість у Берліні становить 8,1%, а в Дюссельдорфі – 4,4. Так, кінцева ставка може становити 0,98 – 2,1% податкової вартості майна, однак зазвичай у середньому не перевищує 1,5%.

Оподаткування нерухомості, що ґрунтується на оціночній вартості, також застосовується у Швеції, де квартири в багатоквартирних будинках не вважаються нерухомістю, а майже всі земельні ділянки з житловими будівлями садибного типу на одну або дві родини перебувають у приватній власності. Податкова ставка у Швеції становить 1,3% на будинки, розділені на орендовані квартири й блоки квартир, 1% – на приміщення, використовувані в комерційних цілях, і 0,5% – на промислову власність. Щодо пільг: нові житлові приміщення не оподатковуються перші 5 років експлуатації, а в наступні 5 років ставка знижується на 50%. [3]

Оскільки основну статтю доходів бюджетів місцевих органів влади становить податок на нерухомість, його надходження сприяє розвитку місцевих ринків нерухомості, перешкоджає зосередженню квартир і будинків у обмеженого кола осіб, а також виключає можливість власника приховати їх від оподаткування.

Висновок. Реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності власного бюджету. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Для наповнення бюджету використовується податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Згідно з ПКУ ставки податку не перевищує 1,5 відсотка розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 квадратний метр бази оподаткування. Щодо особливостей обліку податку на нерухомість, податок на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету, зменшується на суму нарахованого за звітний період податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. У бухгалтерському обліку нарахування податку на нерухоме майно супроводжується проводкою Дт 92 Кт 641, а за підсумками року закриваємо ці витрати проводкою Дт 79 Кт 92. Розрахунки податку на нерухомість у різних країнах здійснюються за певними правилами, а виплати суттєво відрізняються.

В інших країнах податок розраховується на основі оціночної вартості нерухомого майна (США, Швейцарія, Швеція, Данія, Індонезія, Японія), у Польщі, Словаччині, Чехії та

частково Угорщині нараховується плата за 1 м², а у Великій Британії та Франції розрахунки проводяться відповідно до фіксованої плати, розмір якої встановлюють муніципалітети. В країнах Європейського Союзу зазвичай податок на нерухомість сплачується раз на рік.

Література:

1. Гоцуляк О. Г. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок. Платники, строки і порядок сплати [Електронний ресурс] / О. Г. Гоцуляк // Бухгалтер: електронне наукове фахове видання. – Режим доступу <https://byhgalter.com> (дата звернення 11.10.2016)
2. Дрючин Д. Д. Зміни в оподаткуванні нерухомого майна 2016 [Електронний ресурс] / Дрючин Д. Д. // Бухгалтер: електронне наукове фахове видання. – Режим доступу <https://byhgalter.com> (дата звернення 27.02.2016)
3. Податковий кодекс України від 28.12.2014 р. N 71-VIII – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page42>
4. Податок на нерухомість: закордонний досвід [Електронний ресурс] // Вісник: офіційне видання державної фіскальної служби України. – Режим доступу <http://www.visnuk.com.ua> (дата звернення 23.01.2015)
5. Сідельникова Л. П. Податкова система: Навчальний посібник. / Л. П. Сідельникова, Н. М. Костіна. / – Київ: Ліра-К, 2013. - 579 с. - 2 - ге видання, перероб. і доп.
6. Тетянич Ю. В. Податок на нерухомість: все що потрібно знати [Електронний ресурс] / Ю. В. Тетянич // Укрінформ: мультимедійна платформа іномовлення України. – Режим доступу <https://www.ukrinform.ua> (дата звернення 01.07.16)

Holovachko V.M.,

PhD, Associate Professor

assistant professor of accounting, taxation and marketing

Maksimenko D.V.

PhD, Associate Professor

assistant professor of accounting, taxation and marketing

Turok M.M.

student of 3rd year specialty «Professional Education. Economy»

Mukachevo State University

ACCOUNTING FOR FUELS AND LUBRICANTS

Головачко В.М.

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри обліку, оподаткування та маркетингу

Максименко Д.В.

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри обліку, оподаткування та маркетингу

Турок М.М.

студентка 3-го курсу спеціальності «Професійна освіта. Економіка»

Мукачівського державного університету

ОБЛІК ПАЛИВНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

The development of market relations, introduction of various forms of ownership, reforming economic relations in Ukraine put forward more and more requirements for accounting as the primary means of control over the conduct of business enterprises. Therefore, improvement of accounting associated with the solution of urgent problems in Ukraine's economy: increased production of goods (works, services), reduce production costs.

In the new economic conditions significantly increases the role of accounting as the most effective management tool. It is because the account shows the entire process of expanded reproduction: production, distribution, exchange and consumption, and therefore is an information control system.

For the implementation of industrial and economic enterprise applications work necessary items - inventories, which include fuel and lubricants. This article was considered Accounting lubricants.

Keywords: *fuel and lubricants, the acquisition and use of fuels and lubricants, synthetic and analytical accounting.*

Розвиток ринкових відносин, впровадження різноманітних форм власності, реформування економічних відносин в Україні висувають дедалі нові й нові вимоги до бухгалтерського обліку, як до основного засобу

контролю за веденням господарської діяльності підприємств. Тому удосконалення бухгалтерського обліку пов'язане з вирішенням актуальних завдань в економіці України: збільшення обсягу виробництва продукції (робіт, послуг), зниження собівартості продукції.

В нових умовах господарювання значно підвищується роль бухгалтерського обліку як з найбільш дієвого інструмента управління. Саме завдяки обліку відображається весь процес розширеного відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання, а отже є інформаційною системою управління.

Для виконання виробничо-господарської програми підприємству необхідні предмети праці – виробничі запаси, до яких і відносяться паливно-мастильні матеріали. У даній статті і було розглянуто облік паливно-мастильних матеріалів.

Ключові слова: паливно-мастильні матеріали, придбання та використання паливно-мастильних матеріалів, синтетичний та аналітичний облік.

Постановка проблеми. Паливно-мастильні матеріали, є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та мають домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Це, в свою чергу, вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати бухгалтерський облік, який в даному випадку слід розглядати як елемент господарської інформаційної системи, яка генерує інформаційні потоки, надаючи різним системам інформацію для ефективного управління. Паливо і мастильні матеріали є специфічною статтею витрат при експлуатації автомобільного транспорту, яка має суттєву питому вагу в загальній сумі витрат підприємства, оскільки вартість палива на сьогодні постійно зростає.

Аналіз досліджень і публікацій. Облік паливно-мастильних матеріалів, як правило, розглядається в контексті бухгалтерського обліку і контролю запасів, хоча даний їх різновид має значну кількість власних особливостей. Питанням організації обліку ПММ у різні часи займалися такі вчені-економісти, як А. Базилюк, І. Басова, Г. Бикова, О. Бондаренко, Ф. Бутинець, О. Вітковська, О. Волошина, М. Головін, І. Голошевич, Р. Грачова, М. Зиньковський, Я. Клищенко, М. Ковенко, Я. Ковтарьова, М. Корінько, О. Короп, Н. Кохтенко, С. Лук'янцева, О. Малишкін, Л. Мігунова, В. Семенова, Г. Синиця, О. Снісар в своїй роботі «Вибуття паливно-мастильних матеріалів: порядок відображення в бухгалтерському обліку», Г. Тітаренко.

Метою даної статті є облік паливно-мастильних матеріалів.

Виклад основного матеріалу. Паливно-мастильні матеріали широко використовують у всіх галузях народного господарства. Однією з основних споживачів нафтопродуктів, що виробляють країні, є сільське господарство, яке має велику кількість тракторів, автомобілів, комбайнів і інших машин.

Паливно-мастильні матеріали (ПММ) – це виробничі запаси, які є складовою частиною оборотних засобів, оборотними їх називають тому, що вони одночасно перебувають на різних стадіях процесу та реалізації, протягом якого повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції. Тому підприємство для своєї діяльності вирішує питання раціонального використання запасів, в тому числі паливно-мастильних матеріалів [2].

Мастильні матеріали – це речовини, які використовуються для змащування і охолодження деталей машин та механізмів, що призводить до зменшення сили тертя і вилучення зношених частинок. Крім того, мастильні матеріали захищають метал від корозії, виконують функцію робочої рідини, яка охолоджує різні частини при їхній взаємодії[2].

Основна частина мастильних матеріалів мінерального походження отримується у результаті переробки нафти. Органічні мастила (рослинні і тваринні), хоч і володіють хорошими властивостями щодо змащування, чутливі до дії підвищеної температури, тому застосовуються, головним чином, як добавки до мінеральних олій. Синтетичні мастильні матеріали, які виробляються на основі спиртів, ефірів і кремнійорганічних з'єднань, відзначаються високими експлуатаційними властивостями (у тому числі і термостійкістю), однак мають поки обмежене застосування, тому що вони дорожчі нафтових олій. Недоліками мастильних матеріалів (мінеральних і органічних) є те, що вони застигають при охолодженні до температури нижче - 20°C, випаровуються і окислюються при нагріванні до

температури вище 150 - 200°C. Синтетичні мастильні матеріали, які виробляються на основі спиртів, ефірів і кремнійорганічних з'єднань, відзначаються високими експлуатаційними властивостями (у тому числі і термостійкістю), однак мають поки обмежене застосування, тому що вони дорожчі нафтових олій.

Мастила підрозділяються на:

- моторні, призначені для використання в карбюраторних, дизельних і авіаційних двигунах внутрішнього згорання;
- індустріальні, які застосовуються для змащення промислового устаткування, приладів, гідравлічних передач, металорізальних верстатів, сепараторів, контрольно-вимірювального обладнання й інших машин і механізмів;
 - трансмісійні – для змащення агрегатів усіх видів трансмісій;
 - турбінні;
 - компресорні й інші[2].

Згідно з п. 4 П(С)БО 9 «Запаси», затвердженого наказом Мінфіну України від 20.10.99р. №246 (далі – П(С)БО 9 «Запаси»), активи, придбані для подальшого продажу, відносяться до запасів підприємства. Відповідно до П(С)БО запаси визнаються активом, якщо існує імовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначено. Під економічною вигодою при цьому розуміється потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Запаси, що відповідають вище переліченим критеріям, підлягають відображенню у складі активів підприємства. Запаси, що не обіцяють підприємству жодних економічних вигод у майбутньому і, отже, не відповідають критеріям активу, мають бути виключені зі складу активів та списані з балансу підприємства. Придбані (отримані) товари зараховують на баланс за первісною вартістю.

Особливістю організації обліку на автотранспортних підприємствах є те, що основну частину запасів складають саме паливно-мастильні матеріали, до яких належать: паливо(бензин, дизельне паливо, газ), масла(моторні, трансмісійні, спеціальні), консистентні мастила і спеціальні рідини (гальмівні, амортизаційні). Своєю чергою паливно-мастильні матеріали є нафтопродуктами, порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску й обліку яких на підприємствах і в організація України всіх форм власності регламентується однойменною інструкцією №81/38, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 7 жовтня 1999 року за №685/3978[1].

Організація обліку та відображення операцій з придбання паливно-мастильних матеріалів залежить від способу заправлення автомобільного транспорту:

- через стаціонарні пункти на виробничих дільницях свого підприємства;
- через сторонні автозаправні станції (АЗС).

У будь-якому разі підприємства отримують паливно-мастильні матеріали за укладеними договорами з автозаправними станціями, тому у договорі необхідно вказати:

- ◆ марку, вид пального, його ціну (вона може бути або фіксованою на весь обсяг, або фактичною на день заправлення);
- ◆ коли переходить право власності на пальне
- ◆ спосіб одержання (талони, пластикові картки, бензовоз та ін.);
- ◆ місце одержання (додаток до договору з переліком АЗС, де можна одержувати пальне).

Автопідприємства ведуть бухгалтерський облік наявності та руху палива, яке купується для експлуатації транспортних засобів, на субрахунку 203 «Паливо» рахунка 20 «Виробничі запаси».

Останнім часом досить поширеним є варіант придбання палива за допомогою банківської платіжної картки. Спеціалізовані реєстратори розрахункових операцій на АЗС оснащені платіжними терміналами для авторизації банківських платіжних карток і друкування документа при їх використанні. Банківська платіжна картка є розрахунковою.

Вона не вимагає укладання договору із заправником, як при використанні паливних карток. Натомість водій складає авансовий звіт і надає чеки після розрахунку за пальне банківською платіжною картою [2].

Придбання паливно-мастильних матеріалів за готівку також супроводжується складанням звіту про використання коштів, виданих підзвітній особі з каси підприємства, з додаванням до авансового звіту касового чека АЗС. При цьому настає певна відповідальність за дотримання суворої розрахункової дисципліни: при використанні водієм для заправки автомобіля меншої суми, ніж йому було видано, він повинен відзвітуватися не пізніше наступного робочого дня після дня видачі грошей. У протилежному випадку – штраф 25 % від суми виданих під звіт і не повернутих вчасно коштів.

Якщо працівник не відзвітуватися до закінчення третього банківського дня після дня, у якому було придбано паливо, його буде општрафовано ще на 15 %. У разі, коли водій звітує або повертає не використані гроші вже в наступному місяці, то з нього утримають ще й 15 % податку з доходів фізичних осіб на суму виданого авансу[1].

Наявність і рух палива в бухгалтерському (фінансовому) обліку відображається на субрахунку 203 «Паливо». Оскільки автотранспортні підприємства використовують у своїй діяльності різні види палива і, як правило, мають спеціально обладнані місця для його зберігання, то необхідно по субрахунку 203 відкрити субрахунки другого і навіть третього порядку. Наприклад, субрахунок 2031 «Бензин», 2032 – «Дизельне паливо», 2033 – «Мастильні матеріали» і далі за видами палива[3].

Облік та відображення паливно-мастильних матеріалів на рахунках бухгалтерського обліку покупця багато в чому залежить від способу заправлення транспортних засобів. Розрізняють два основні види заправлення:

- через автозаправний пункт (АЗП) підприємства;
- через сторонні АЗС.

У першому випадку розрахунки з покупцями за придбані ними ПММ здійснюються, як правило, за безготівковим розрахунком, а в другому – за готівку або за відомостями.

Придбані за безготівковим розрахунком ПММ прибуткуються покупцем на склад і використовуються для заправлення автомобільного транспорту через паливно- і маслороздавальні колонки автозаправного пункту підприємства (АЗП).

Облік ПММ ведеться працівниками (комірниками), з якими укладено договір про повну матеріальну відповідальність.

Купівля ПММ за готівку відбувається безпосередньо на АЗС. Придбання ПММ за готівковий розрахунок здійснюється, як правило, працівником підприємства за рахунок виданих йому на ці цілі підзвітних сум.

При такому способі придбання ПММ їх оприбуткування провадиться на підставі:

- подорожнього листа, в якому зазначено кількість отриманого палива;
- чека реєстру розрахункових операцій (РРО), що підтверджує оплату;
- затвердженого авансового звіту;
- податкової накладної.

Облік нафтопродуктів у натуральному виразі на складі та в коморах ведеться в одиницях маси (тоннах, кілограмах). Якщо нафтопродукти знаходяться в інших місцях зберігання (у пунктах заправки, на виробничих дільницях тощо), вони обліковуються в тих одиницях, в яких їх було отримано матеріально відповідальними особами.

Кількісний облік нафтопродуктів у місцях зберігання ведеться матеріально відповідальною особою в картках складського обліку або в книгах окремо щодо кожного найменування та марки ПММ. На підставі первинних документів до карток заносяться дані щодо надходження та відпуску ПММ і виводяться кількісні залишки після кожного запису або після запису останньої операції дня.

Оприбуткування ПММ, що надійшли, провадиться на підставі супровідних документів постачальника.

У разі встановлення невідповідності нафтопродуктів, що надійшли, до їх асортименту, якості та кількості, зазначених у документах постачальника, складається акт про приймання матеріалу [2].

Під час надходження ПММ на склад матеріально відповідальна особа заповнює журнал надходження ПММ із зазначенням дати, номера цистерни, номера квитанції, товарно-транспортної накладної, виписує прибутковий ордер, де вказує кількість, питому вагу і вид доставки ПММ, та вносить дані з прибуткового ордера до карток складського обліку. До карток складського обліку вносяться дані видаткових документів щодо відпуску нафтопродуктів, і після кожного запису виводиться залишок. Наприкінці місяця залишки за картками звіряються з даними бухгалтерії.

Відпуск нафтопродуктів водіям провадиться в одиницях об'єму (літрах), а мастил – в одиницях маси (кілограмах). Відпуск ПММ зі складу провадиться матеріально відповідальною особою на підставі лімітно-забірної карти, вимоги та інших видаткових документів.

Відпуск матеріалів у виробництво здійснюється, як правило, на підставі лімітів, попередньо встановлених відділом постачання. Лімітно-забірна карта застосовується для відпуску ПММ у межах затвердженого ліміту та є виправдним документом для списання палива зі складу на виробничі витрати [1].

Удосконалення методики бухгалтерського обліку списання паливно-мастильних матеріалів вимагає перегляду та урегулювання застосування таких елементів методу бухгалтерського обліку, як документування, оцінка, рахунки та подвійний запис, а також звітність. Списання паливно-мастильних матеріалів потребує особливої уваги, оскільки даний вид запасів має свої специфічні риси при відображенні в бухгалтерському обліку та врахуванні при податкових розрахунках.



Рис. 1. Організація документообороту для обліку руху паливно-мастильних матеріалів

На підставі первинних документів, за якими на підприємстві провадиться надходження і видача паливно-мастильних матеріалів (прибуткові накладні, акти про приймання, відомості про повернення тощо) матеріально відповідальні особи складають звіт про рух паливно-мастильних матеріалів. На автотранспортних підприємствах такий звіт складається щодня або щозміни. Звіт подається до бухгалтерії. Бухгалтер на підставі цього

звіту виконує відповідні цим діям бухгалтерські проведення у синтетичних і аналітичних регістрах (рис. 1) [3].

Облік витрати паливно-мастильних матеріалів здійснюється на підставі даних подорожніх листів. Списання палива проводиться відповідно до Норм витрат палива і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті затверджених наказом Мінтрансу України від 10.02.98 р. № 43[3].

При проведенні інвентаризації ПММ слід керуватися Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів і розрахунків, затвердженою наказом Мінфіну України від 11.08.94р. № 69. Відповідальність за проведення інвентаризації несе керівник підприємства.

Інвентаризація має проводитися не рідше одного разу на місяць. На АЗС, як правило, інвентаризація провадиться на перше число кожного місяця.

Під час інвентаризації визначається фактична наявність ПММ, яка звіряється з даними бухгалтерського обліку. При цьому до інвентаризаційного опису ПММ вносяться окремо щодо кожного найменування. Інвентаризаційний опис складається у двох примірниках, перший з яких передається до бухгалтерії, а другий залишається у матеріально відповідальній особі. На відхилення, виявлені за результатами інвентаризації, бухгалтерією складається звіральна відомість[2].

Висновки. Таким чином, можна сказати, що паливно-мастильні матеріали є дуже важливими у діяльності автотранспортних підприємств. У бухгалтерському (фінансовому) обліку рух палива відображається на субрахунку 203 «Паливо». І тому нам би хотілось запропонувати відкрити до нього наступні аналітичні рахунки:

- 2031 – бензин;
- 2032 – дизельне паливо.
- 2033 – мастильні матеріали.

А до рахунку 2031 в свою чергу можна відкрити наступну аналітику:

- 20311 – бензин А-80;
- 20312 – бензин А-92;
- 20313 – бензин А-95;
- 20314 – бензин А-98.

В свою чергу мастильні матеріали можна поділити наступним чином:

- 20331 – мінеральні або нафтові;
- 20332 – рослинні (касторове, гірчичне і ріпакове масло) і тваринні;
- 20333 – синтетичні;
- 20334 – рідкі масла (нафтові і рослинні масла);
- 20335 – пластичні або консистентні масла (вазелін, солід масла, консталіни, жири);
- 20336 – тверді мастильні матеріали (графіт, слюда, тальк);
- 20337 – моторні масла;
- 20338 – трансмісійні масла.

Завдяки цим видам палива і мастил водії зможуть заправляти свої автомобілі правильними і спеціально призначеними для них паливно-мастильними матеріалами.

Література:

1. Лень В. С. Фінансовий облік: навчальний посібник / В. С. Лень./ – К.: ВЦ «Академія», 2011. – 608 с. (Серія «Альма-мастер»).
2. Максимова В. Ф. Облік у галузях економіки: навчальний посібник / [В. Ф. Максимова, З. В. Кузіна, Л. М. Стиренко, Т. Г. Степова.] /– К.: Центр учбової літератури, 2010. – 496 с.
3. Снісар О.О. Вибуття паливно-мастильних матеріалів: порядок відображення в бухгалтерському обліку: стаття ...аспіранта Національної академії статистики, обліку і аудиту: 22.11.12 / Снісар Олександр Олександрович. – 2012.

Kolumbet O.P.,
associate Professor of Department "Accounting and audit»

Zhmurko Y.V.

Postgraduate

State Economy and Technology University of Transport

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MONETARY ASSETS

Колумбет О.П.

доцент кафедри «Облік і аудит»

Жмурко Ю.В.

співавтор

Державний економіко-технологічний університет транспорту, Україна

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ

In the article the theoretical aspects of directions of improvement of organization of accounting of monetary assets. The system of internal control over cash flow. Proved that the result of any enterprise depends on efficient operation of businesses, and especially on solving problems related to the accounting of funds that are part of the company. The effectiveness of accounting of funds will ensure rational allocation and use of funds, and thus financial success of an enterprise.

Keywords: *monetary assets , cash, cash equivalents, cash flow, cash payments.*

У статті розглянуто теоретичні аспекти напрямів удосконалення організації обліку монетарних активів. Досліджено систему внутрішнього контролю за рухом монетарних активів. Зазначено існуючі облікові проблеми, пов'язані з рухом та наявністю монетарних активів. Обґрунтовано, що результат діяльності будь-якого підприємства прямо залежить від ефективної роботи підприємства, а особливо від вирішення проблем, пов'язаних з обліком грошових коштів, які є складовою діяльності підприємства. Ефективність організації обліку грошових коштів забезпечить раціональний розподіл та використання грошових коштів, а тим самим успішну фінансову діяльність підприємства.

Ключові слова: *монетарні активи, грошові кошти, еквіваленти грошових коштів, грошові потоки, готівкові розрахунки.*

Постановка проблеми. Становлення ринкової економіки в Україні, розвиток фінансово-господарських зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, поява новітніх форм платіжних засобів, впровадження інформаційних технологій зумовили необхідність удосконалення обліку монетарних активів. Його реформування покликане адаптувати вітчизняну практику до вимог міжнародних стандартів та створити якісне інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ліквідності підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі. Саме монетарні активи, як найважливіша ланка системи кругообігу ресурсів, формують базис для підвищення платоспроможності господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прийняття ефективних рішень щодо напрямів удосконалення організації обліку монетарних активів на підприємстві можливе завдяки розв'язанню низки задач, що стосуються методики та організації їхнього обліку і контролю і розглядалися у роботах вітчизняних та закордонних вчених економістів, зокрема таких як: С.Л. Берези, О.С. Височан, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Є.В. Калюги, М.В. Кужельного, Л.Г. Ловінської, В.О. Озерана, О.М. Петрука, А.А. Пилипенка, В.В. Сопка, Л.К. Сук, В.О. Шевчука, В.П. Астахова, Х.М. Нюрнберга, В.Ф. Палія. Напрацювання цих науковців охоплюють широкий діапазон питань, пов'язаних з теорією, методикою, напрямів удосконалення монетарних активів та дотичними темами (аналіз грошових коштів, облік та контроль фінансових інвестицій, управління грошовими потоками тощо), що, водночас потребує поглибити та удосконалити ці дослідження.

Мета статті є теоретичне та практичне обґрунтування рекомендацій щодо організації обліку монетарних активів в умовах реформування бухгалтерського обліку на засадах використання міжнародного досвіду. Відповідно мети проведено дослідження, поставлені та

вирішені такі завдання: визначення монетарних активів; економічний зміст грошових потоків як об'єкта обліку на вітчизняних підприємствах; обґрунтовано класифікації грошових потоків підприємств за різними критеріями; розглянуті основні функції обліку грошових коштів та їх еквівалентів та наведено їх практичне застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Монетарні активи – одне з найдавніших явищ суспільства – відіграють важливу роль у господарській діяльності людини. Вони завжди привертали до себе пильну увагу науковців. Монетарні активи – це багатофункціональна економічна форма, за допомогою якої здійснюється облік вартості, обмін, платежі, накопичення вартості [1]. Вони є набагато більшим, ніж простий інструмент, що сприяє розвитку економіки. Лаговська О.А. зазначає, що до монетарних належать статті грошових коштів, а також таких активів, які будуть отримані або оплачені у фіксованій сумі грошових коштів чи їх еквівалентів. Необхідно чітко розмежовувати монетарні й немонетарні активи, що дуже важливо для бухгалтерського обліку. Тобто, якщо після надходження (збільшення) активів очікується надходження (перерахування) грошових коштів, такі активи і є монетарними [1].

У ринковій економіці постійний кругообіг коштів як в межах окремого підприємства, так і в масштабах економіки в цілому є об'єктивною умовою їх життєздатності. Складовою цього кругообігу виступають грошові надходження і грошові витрати суб'єктів господарювання. Грошовий обіг відображає відносини між учасниками процесу виробництва, розподілу, споживання, а тому має свої специфічні важелі впливу на хід та результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Саме це дає підстави вважати управління грошовими потоками складовою фінансового менеджменту.

Грошові потоки - це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [2]. Грошові кошти використовуються для фінансування поточних операцій і включають кошти у касі та кошти на банківських рахунках підприємств. До еквівалентів грошових коштів відносять короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у грошові кошти і мають незначний ризик зміни вартості. До них належать цінні папери зі строком погашення до трьох місяців. Інформацію про рух грошових коштів на підприємстві відображає форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

Ефективність управління грошовими потоками визначається впливом цього процесу на платоспроможність підприємства, швидкість обороту обігового капіталу, обсяги залучених коштів та кредиторську заборгованість, а в кінцевому результаті на рентабельність підприємства та його конкурентні позиції.

Оскільки, грошові кошти є засобом, а не об'єктом інвестування, буде не доцільно використовувати такий розподіл. Еквівалентами грошових коштів можуть вважатися активи підприємства, які відповідають таким трьом вимогам [3]:

- 1) належать до фінансових інвестицій;
- 2) мають короткий термін обігу;
- 3) є високоліквідними, тобто: швидко конвертуються у грошову форму, характеризуються свободою конвертації і мінімальним ризиком втрати вартості у разі конвертації у грошові кошти.

Запропоновані пропозиції щодо удосконалення методики відображення грошових коштів та їх еквівалентів на рахунках бухгалтерського обліку, узагальнені у вигляді табл. 1. [4].

Інформація про здійснені господарюючим суб'єктом упродовж звітної періоду операції, узагальнена та згрупована у відповідних облікових реєстрах, після перевірки та коригування переноситься у бухгалтерську (фінансову) звітність, однією із форм якої є звіт про рух грошових коштів.

Незважаючи на вибрану форму та методи (прямий або непрямий) скла-дання звіту про рух грошових коштів, у міжнародній практиці відомі три основ-ні методики формування

його показників. Вони полягають у використанні: робочих листків або листків рознесення (work sheet/spread sheet methodic); Т-рахунків (T-accounts methodic); рівнянь/формул (equations/formulae methodic).

Таблиця 1

Пропозиції щодо удосконалення методики відображення грошових коштів та їх еквівалентів на рахунках бухгалтерського обліку

Ділянка	Існуюча практика	Пропозиція	Ефективність
Облік компенсаційних залишків на рахунках	311 «Поточні рахунки в національній валюті»,	377 «Розрахунки з іншими дебіторами» (залишки/ резерви, що можна/ планується використати протягом 12 міс. з дати балансу)	Уточнення показників фінансового стану підприємства, зокрема ліквідності
Облік коштів на депозитному рахунку	313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» або 35 «Поточні фінансові інвестиції»	313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» (депозити до запитання в національній/ іноземній валюті); 351 «Еквіваленти грошових коштів» (депозити на строк до 3 міс.); 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» (депозити на строк від 3 до 12 міс.); 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам» (депозити на строк від 12 міс.)	Упорядкування грошових потоків від операційної та фінансової діяльності
Облік акредитивів	313 «Інші рахунки в банку в національній валюті»,	313 «Інші рахунки в банку в національній валюті» або 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» (для відкличних акредитивів)	Відображення в обліку факту неможливості використання підприємством коштів

Джерело: складено автором за джерелом [2]

Висновки і пропозиції: Таким чином, узагальнюючи проведений аналіз проблеми організації грошових коштів та їх еквівалентів, можна зазначити, що дана тема є актуальною і потребує подальшого розгляду. Нами було розглянуто декілька шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку грошових коштів, що в свою чергу, вплине на покращання діяльності підприємств у цілому. Поставлена проблема є важливим аспектом для всіх підприємств, адже від достовірності, своєчасності, повноти та оперативності обліку монетарних активів залежить уся фінансова діяльність підприємства. Результат діяльності будь-якого підприємства прямо залежить від ефективної роботи підприємства, а особливо від вирішення проблем, пов'язаних з обліком монетарних активів, що є складовою діяльності підприємства.

Література:

1. Лаговська О.А. Бухгалтерський облік розподілу доходів в умовах соціально-орієнтованої економіки: організація та методика: дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Лаговська Ольга Андріївна; – Ж., 2007. – 213 с.
2. Височан О.С. Значення та завдання обліку грошових коштів на підприємстві // Економічний і соціальний розвиток України у ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації. Збірник тез доповідей Другої міжнар. наук.-практ. конференції молодих вчених (Тернопіль, 24–25 лютого 2005 р.). Частина 2. – Тернопіль: Економічна думка. – с.347–349. (0,1 д.а.)
3. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pidruchniki.com>.
4. Табалюк А.С. Актуальність проблеми організації обліку грошових коштів / А.С. Табалюк [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua>.

Tkachenko A. A.,
PhD, Associate Professor
Kravchenko O. V.,
Ph.D., Senior Lecturer
Chornomorets M. V.
Student

Cherkasy State Technological University, Ukraine

EFFECTIVENESS OF THE USE OF ACCOUNTS PAYABLE ANALYSIS AND ITS IMPACT ON ENTERPRISE'S FINANCIAL POSITION AND ITS MANAGEMENT IN CURRENT BUSINESS ENVIRONMENT

Ткаченко А.А.

кандидат економічних наук, доцент

Кравченко О.В.

кандидат економічних наук, старший викладач

Чорноморець М. В.

студент

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІЗУ РЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМТВА, ТА ЙОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

In the article the method for analysis of accounts payable is considered, the influence of accounts payable parameters on enterprise's financial position is studied and new approaches to improve the management by enterprise's accounts payable in the current economic conditions are offered.

Keywords: *effectiveness, analysis, accounts payable, accounts receivable, parameters, management, financial position, enterprise.*

У статті розглянуто методіку аналізу кредиторської заборгованості, досліджено вплив показників кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства, а також запропоновано нові підходи щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: *ефективність, аналіз, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, показники, управління, фінансовий стан, підприємство.*

Постановка проблеми. У кризових умовах господарювання в економіці України, для багатьох підприємств важливою проблемою є недостатність оборотного капіталу. Вміле і оперативне управління поточними активами є невід'ємною умовою підтримки потрібного рівня ліквідності і платоспроможності. Кредиторська заборгованість має вагомий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом. Для того, щоб ефективно використовувати позикові кошти підприємства варто навчитися правильно управляти ними. Тому аналіз кредиторської заборгованості як вирішальний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання, відіграє велику роль для підприємства та набуває неабиякої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання присвячені аналізу кредиторської заборгованості підприємства були розглянуті у роботах зарубіжних економістів таких, як: Л.А. Бернстайн, Т.П. Карлін, А.Р. Макмін та у роботах найбільш відомих вітчизняних вчених-економістів – М.С. Білик, Ф.Ф. Бутинець, В.М. Івахненко, Є.В. Мних, П.Я. Попович, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко.

Метою дослідження є доказ ефективності застосування та визначення впливу аналізу кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Кредиторська заборгованість вилучає кошти з обороту підприємства замість їх ефективного використання, тим самим погіршуючи фінансовий стан

підприємства. Тому важливим елементом управління підприємством є контроль за її розмірами, який встановлюється за результатами аналізу заборгованості, що являє собою оцінку ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості будь-якого підприємства України. У зв'язку з цим необхідно прослідковувати тенденції зміни співвідношення короткострокової заборгованості із загальним обсягом зобов'язань, розглядати об'єми та розподіл у часі грошових потоків підприємства. Якщо за результатами аналізу в останні періоди ці показники збільшувалися, то є можливість утворення загрози щодо неплатоспроможності підприємства.

Систематичність аналізу кредиторської заборгованості містить такі етапи:

1. Оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами, з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу, з метою поліпшення інформаційного забезпечення проведення аналізу платоспроможності.
2. Дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни.
3. Комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за системою відносних показників для розробки заходів регулювання заборгованості, які негативно впливають на діяльність підприємства.
4. Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості [2].

Таблиця 1

Основні показники для проведення аналізу кредиторської заборгованості на підприємстві

Назва показника	Порядок розрахунку	Економічний зміст
Коефіцієнт кредиторської заборгованості (Ккз)	$Kkz = \frac{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}{\text{Зобов'язання (З)}}$	Частка кредиторської заборгованості, яка знаходиться у загальній сумі зобов'язань
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Коб.к)	$Kob.k = \frac{\text{Грошові засоби (Гз)}}{\text{Середня кредиторська заборгованість за звітний період (Кс)}}$	Характеризує залучені кошти, які підлягають поверненню
Середній строк оборотності кредиторської заборгованості (Ок)	$365 / \text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}$	Середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості
Оборот кредиторської заборгованості	Сума закупівель/ Сальдо кредиторської заборгованості	Відображає відношення всієї суми поточних зобов'язань, що виникли протягом звітного періоду, до суми їх залишку
Середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства (Ткз)	$Tkz = \frac{\text{Середні залишки кредиторської заборгованості за аналізований період (КЗ)}}{\text{Загальна сума обороту за розрахунками з кредиторами (КО)}}$	Відображає середню кількість днів погашення кредиторської заборгованості.
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості (Ксдж)	$Ksdj = \frac{\text{Дебіторська заборгованість (Дз)}}{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}$	Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року
Частка кредиторської заборгованості в капіталі	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}{\text{Власний капітал (Вл.к)}}$	Скільки кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. власного капіталу
Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}{\text{Оборотні активи (Об.а)}}$	Скільки кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. оборотних активів

Аналіз кредиторської заборгованості розпочинається з дослідження складу і структури кредиторської заборгованості за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Наказом № 73 від 07.02.2013 р. баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [1].

Для цього треба розрахувати питому вагу кожного виду кредиторської заборгованості в загальній сумі. Такі показники обчислюються за планом і за звітом, а зрівнюючи їх, визначають відхилення в структурі кредиторської заборгованості, при цьому розкривають причини змін її окремих складових і готують способи управління заборгованістю, особливо тих її частин, які негативно відбиваються на функціонуванні підприємства [4].

У таблиці 1 нами систематизовано перелік основних показників для проведення аналізу кредиторської заборгованості на вітчизняних підприємствах.

Серед показників наведених у таблиці 1, ми вважаємо, що найважливішими для проведення аналізу кредиторської заборгованості в практиці підприємства є:

1) Середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства, оскільки саме він найбільш точно відображає середню кількість днів погашення кредиторської заборгованості;

2) Оборот кредиторської заборгованості, оскільки він дійсно відображає відношення всієї суми зобов'язань, що виникли протягом звітного періоду, до суми їх залишку. Проте, проблемним є пошук суми закупівлі, тобто загальної суми поточних зобов'язань, що виникли протягом звітного періоду, оскільки такий показник у звітності відсутній. Тому доцільно, у цьому випадку скористатися інформацією синтетичного обліку, а саме: Головно книгою за кредитом відповідних рахунків з обліку поточних зобов'язань [5].

Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі. Це підтверджується за допомогою порівняльного аналізу кредиторської та дебіторської заборгованості.

Для виконання порівняльного аналізу складається розрахунковий баланс, де порівнюється за видами і в цілому сума дебіторської і кредиторської заборгованості.

За наслідками аналізу порівняння кредиторської та дебіторської заборгованості виявляють:

- 1) збільшення, чи зменшення дебіторської заборгованості;
- 2) збільшення, чи зменшення кредиторської заборгованості.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до виникнення негативних результатів фінансового стану підприємства.

Так, пониження рівня дебіторської заборгованості проти кредиторської, може з'явитися із за псування стосунків з клієнтами, тобто через зниження кількості покупців продукції.

Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської, може бути наслідком зниження рівня платоспроможності покупців.

Щоб ефективно управляти кредиторською заборгованістю потрібно:

- слідкувати за співвідношенням сум дебіторської та кредиторської заборгованості;
- контролювати розрахунки за простроченою заборгованістю, вчасно викривати недопустимі суми кредиторської заборгованості та приймати радикальні рішення щодо її виключення.

Проведення аналізу кредиторської заборгованості надає таку перспективу для підприємства, як:

- визначити зміну величини боргових зобов'язань у порівнянні із початком року або іншого досліджуваного періоду;
- визначити оптимальне співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;
- визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, з'ясувати доцільний рівень цього ризику та заходи щодо його зниження;
- знайти раціональне співвідношення між величиною кредиторської заборгованості і об'ємом продажів, доцільність збільшення відпуску продукції, товарів і послуг в кредит, визначити межу цінових скидок для пришвидшення оплати виставлених рахунків;

– прогнозувати стан боргових зобов'язань підприємства в межах поточного року, що дозволить поліпшити фінансові результати її діяльності.

Важливим чинником фінансової стійкості підприємства є і його кредитна політика. Відповідно до неї підприємство приймає рішення щодо доцільності отримання кредитів. Також підприємство може виступати сам кредитором, формувати умови кредиту та приймати рішення про його надання. Контроль за простроченою заборгованістю надає можливість визначити ступінь відповідності прийнятих рішень кредитній політиці. Періодична оцінка кредитної політики дозволяє гнучко пристосовувати її до поточної ділової ситуації. В практиці розвинутих країн світу в якості форм забезпечення повернення кредиту застосовують уступку вимог і передачу прав власності – факторинг. В Україні також здійснюється продаж боргів, але цей ринок на сьогоднішній час ще не розвинутий. Для більш широкого розвитку таких компаній на українських ринках необхідно підвищувати їх ліквідність, а також потрібна більша кредитна підтримка з боку комерційних банків [3, с. 23-26].

Висновки. Основним завданням для підприємства є ефективний аналіз кредиторською заборгованістю для отримання ефекту від користування цих залучених коштів та недопущення надто великих зобов'язань, що можуть вплинути на ліквідність підприємства.

Керівники підприємств мають змогу багатогранно досліджувати обсяг своєї кредиторської заборгованості, але, в більшості випадків вони цим нехтують. Тому рекомендуємо проводити комплексний фінансовий аналіз кредиторської заборгованості, тому що управління нею вимагає виваженого наукового підходу.

Отже, аналіз кредиторської заборгованості є значним механізмом підприємства, адже проявлення його ділової активності у фінансовому аспекті, відбувається передусім, у швидкості обороту його коштів та полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності, одним із яких є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що застосовується для аналізу на вітчизняних підприємствах залучених коштів, які підлягають поверненню, і встановлюють рівень його прибутковості.

Література:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; [2-ге вид., перероб. і доп.] – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
3. Курищук В.В. Короткострокове кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств українськими банками - ми / Формування ринкових відносин в Україні – № 12, – 2008. – С. 143-148
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. – К.: Цетр учбової літератури, 2007. – С. 5-28
5. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / Попович П.Я. — К., 2008. — 630 с.

Kurmaz O.V.

magistrate of specialty «Accounting and Taxation»

The State Economy and Technology university of Transport, Ukraine

INTEGRATED REPORTING AS HOLISTIC PRODUCT OF ACCOUNTING WITHIN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ECONOMICS

Курмаз О.В.

магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»

Державний економіко-технологічний університет транспорту, Україна

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ПРОДУКТ ЦІЛІСНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ У МЕЖАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

The article says about the implementation of integrated reporting in the functioning of modern organizations is an important way to solve the basic "urgent" problems of accounting, which involves not only the implementation of the transformation approach to accounting and process of financial reporting, and based on today's integrated approach to its objectives, developed principles and ideology.

Research of improving integrated enterprise reporting in terms of institutional reforms carried out in close connection with the production and integration processes.

Preparation of integrated reporting is an innovative way of presenting a coherent and financial and non-financial information. Unlike existing reporting systems, integrated reporting provides meaningful information to stakeholders on the strategy of the company, management and solution business, social and environmental issues.

Keywords: *integrated reporting; non-financial reporting; integrated accounting system; reporting on sustainable development.*

У статті розглянуто впровадження інтегрованої звітності у функціонуванні сучасних організацій, що є суттєвим способом вирішення основних "наболілих" проблем бухгалтерського обліку, що передбачає не лише реалізацію трансформації підходів до ведення обліку та процесу формування фінансової звітності, а базується на сучасному інтегрованому підході зі своїми цілями, принципами і розробленою ідеологією.

Дослідження особливостей удосконалення інтегрованої звітності підприємства в умовах інституційних перетворень здійснюється в нерозривному зв'язку з виробничими та інтеграційними процесами.

Підготовка інтегрованої звітності є новаторським способом представлення цілісної і фінансової та нефінансової інформації. На відміну від існуючої системи звітності, інтегрована звітність надає зацікавленим сторонам суттєву інформацію про стратегію підприємства, управління та рішення комерційних, соціальних та екологічних питань.

Ключові слова: *інтегрована звітність; нефінансова звітність; цілісна облікова система; звітність зі сталого розвитку.*

Практичною передумовою виникнення концепції інтегрованої звітності є розповсюдження практики складання інтегрованих звітів підприємствами різних країн на початку 2000-х р.

Основною причиною необхідності формування єдиного загального корпоративного звіту підприємства стала економія витрат на процес складання і оприлюднення звітності, які значно зросли зі зростанням обсягів звітності, що надається внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття рішень.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що розробка і запровадження інтегрованої звітності знімає, а точніше руйнує певні межі між фінансовим і управлінським обліком в їх традиційному розумінні. Практично створюється ситуація, коли інтегрована звітність, як продукт цілісної обліково-аналітичної системи, відкриває ту інформацію, що традиційно вважалася внутрішньою, для всіх зацікавлених користувачів. І тільки цілісна обліково-аналітична система як складова інформаційної системи підприємства може забезпечити формування інтегрованої звітності [2].

В інтегрованому звіті мають наводитися два види інформації: фактична і прогнозна. Також такий звіт має містити поряд із фінансовою інформацією також не фінансову інформацію. Тобто розширюються межі звітності і виникають нові завдання перед обліково-аналітичною системою, оскільки вона має забезпечити її створення [2].

Однак слід звернути увагу на те, що процес складання інтегрованої звітності як продукту цілісної облікової системи стикається з цілою низкою проблем. Звернемо увагу лише на окремі з них, наприклад:

1. Дуже важливо забезпечити суттєвість інформації, що має розкриватися в інтегрованій звітності. Сама по собі вимога забезпечення суттєвості у даному випадку має бути розтлумачена з різних позицій. Складність у тому, що суттєвість з позиції різних інститутів – це не одне й те ж саме, так вона дещо відрізняється з позиції зовнішніх інвесторів, самої компанії, державних інститутів, інших користувачів. Отож, постає питання: які саме показники і з якою мірою суттєвості мають бути розкриті у звітності, щоб задовольнити обґрунтовані вимоги різних зацікавлених користувачів?

2. Також не менш важливим є аспект забезпечення балансу між розкриттям потрібної, але не надмірної інформації, що може становити загрозу економічно стійкому розвитку підприємства. Питання забезпечення комерційної таємниці в нині діючих складних умовах конкурентної боротьби є дуже важливим і тому, вводячи у звітність оцінку ризиків діяльності, освітлення

власної стратегії тощо, слід розуміти, що при розкритті таких показників можуть бути збільшені загрози стійкому розвитку компанії в частині використання цієї інформації з боку конкурентів.

3. Сама ідея складання інтегрованого звіту виходить з тези максимального розкриття інформації для забезпечення сталого розвитку, але постає логічне питання – сталий розвиток відносно кого із зацікавлених осіб в даному випадку розглядається? Якщо мова про сталий розвиток людства чи суспільства в цілому, то це дійсно зрозуміло, але навряд чи це є достатнім. Бо якщо мова про суб'єкт господарської діяльності, то насамперед, підтримання саме його сталого розвитку слід розглядати як головний інтерес всіх зацікавлених осіб, інакше взагалі втрачається мета функціонування компанії. І необхідно забезпечити такі умови, за яких сталий розвиток суб'єкта господарювання буде корелювати із стійким розвитком регіону, держави, суспільства. Отже, має йти мова про постійне підтримання балансу економічних інтересів відносно забезпечення сталого розвитку і розкриття відповідної інформації.

4. Дуже складним питанням при складанні будь-якої звітності, в тому числі інтегрованої, є питання достовірності показників, що в ній наводяться. Забезпечення достовірності фінансової звітності само по собі забезпечується різними шляхами, серед яких документальне підтвердження всіх господарських операцій, що відбулися, підтвердження фактичного стану активів і зобов'язань шляхом інвентаризації тощо. Однак залишається непростим питанням те, яким чином може бути забезпечено більш-менш достовірне наведення у звітності прогнозованої інформації.

Хоча, як бачимо, наведені рекомендації стосуються прогнозованої інформації фінансового характеру, однак вважаємо, що відповідні положення можуть бути застосовані і до блоку не фінансової інформації, який має наводитися в інтегрованому звіті, оскільки вони є цілком адекватними і такими, що максимально захищають інтереси всіх основних груп користувачів звітності [3].

Головна мета інтегрованої звітності полягає у відображенні повної інформації про діяльність підприємства та структуруванні, у відповідності зі стратегічними завданнями організації, моделі бізнесу та управління. Інтегрована звітність охоплює показники, які відображаються у фінансових звітах, примітках керівництва, звіті про корпоративне управління та винагороди, звіті про сталий розвиток. Методологічним базисом інтегрованого звіту є принципи стратегічної спрямованості, задоволення потреб зацікавлених осіб, прозорості та якості інформації. Для розуміння розвитку бізнесу, його результатів і стану в звіт необхідно включати разом з фінансовими і нефінансові ключові показники ефективності, релевантні для даного бізнесу, включаючи питання екологічної діяльності. Ключовими чинниками сталого розвитку компанії є фактори: виробничо-технологічні; науково-технічні; екологічні; фінансово-економічні; інвестиційні; інноваційні; ринкові; соціальні; чинники (фактори) державного регулювання [1].

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що:

1. Інтегрована звітність – найбільш перспективний формат корпоративної звітності в умовах ринкового середовища, що змінюється. Вона має забезпечити задоволення потреб широкого кола користувачів в релевантній інформації, причому як зовнішніх, так і внутрішніх. Інтегрована звітність підвищує відповідальність бізнесу відносно як самого процесу його ведення, так і розкриття інформації.

2. Завдання побудови інтегрованої звітності в сучасних умовах необхідності підтримання сталого розвитку як окремих компаній, так і в цілому регіону, країни, світу може бути вирішено лише цілісною обліково-аналітичною системою підприємства. У межах такого підходу втрачають сенс відмінності між окремими обліковими підсистемами: фінансовим обліком, управлінським обліком тощо.

3. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи, містить у собі коло фінансових і нефінансових показників, які мають бути тісно взаємопов'язані і наведені з позицій обґрунтування власної стратегії діяльності компанії, яка має проходити «червоною ниткою» крізь всю звітність. Такий підхід дозволяє більш коректно оцінити не тільки діючий фінансовий стан підприємства, а й перспективи його розвитку, а також надати

відповідь на дуже важливе з позицій інвесторів та інших зацікавлених осіб питання: яким чином компанія зараз створює вартість і як вона планує це робити в подальшому. В інтегрованому звіті переплітається і фінансова, і управлінська, і статистична інформація. До того ж її інформаційне наповнення передбачає розкриття як фактичних, так і прогнозних показників.

4. Проблеми складання інтегрованої звітності у сучасних умовах пов'язані із наступним: складністю забезпечення суттєвості інформації; необхідністю забезпечення балансу між розкриттям потрібної, але не надмірної інформації; складністю забезпечення вимог різних груп користувачів, інтереси яких часто є взаємопротилежними один одному, необхідністю дотримання балансу інтересів в частині задоволення інформаційних потреб із постійною кореляцією, а чи сприяє розкриття будь-якої інформації стійкому розвитку і компанії, і інших зацікавлених осіб тощо [3].

Незважаючи на всі зміни в останні роки, річний звіт залишається основним документом, розповідаючи історію компанії.

Головна особливість інтегрованої звітності полягає в тому, що в ній робиться акцент на факторах виробництва, які компанія споживає та продукує, – фінансових, виробничих, людських, інтелектуальних, природних та соціальних.

Література:

1. Kostyrko R.O. Intehrovana zvitnist u zabezpechenni korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti kompanii [Integrated reporting in ensuring corporate social responsibility of companies] / R.O. Kostyrko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu : Serii : Ekonomika/redkol. : V.P. Miklovda (hol. red.), V.I. Yarema, N.N. Poida-Nosyuk ta inshi. – Uzhhorod: Vydavnytstvo UzhNU «Hoverla», 2015. – Vyp.1 (45).Tom 2. – S. 305–310.
2. Lokhanova N.O. Intehrovana zvitnist yak produkt tsilisnoi oblikovo-analitychnoi systemy [Integrated reporting product as an integrated accounting and analysis system] – Access mode : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/633>.
3. Lokhanova N.O. Intehratsiini protsesy v obliku v umovakh instytutsionalnykh peretvoren [Integration into account in terms of institutional reforms] : monohrafiia / N.O. Lokhanova. – Kherson : Hrin D.S., 2012. – 292-307 s.

Mustetsa I. V.

Ph. D. in Economics, senior lecturer of accounting and taxation
Chernivtsi trade-economic Institute KNTEU

REFORMIST APPROACHES TO ACCOUNTING FOR FIXED ASSETS PUBLIC SECTOR ENTITIES

Мустеца І.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку і оподаткування
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РЕФОРМАТОРСЬКІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖВНОГО СЕКТОРУ

The article describes the main directions of organization of accounting of fixed assets by public sector entities in the conditions of modern reforms. The peculiarities of accounting in accordance with the requirements of the N(P)SBU DS, and taking into account the new chart of accounts accounting by public sector entities.

Keywords: *fixed assets, original cost, valuation of fixed assets, depreciation, accounts.*

У статті розглянуто основні напрямки організації обліку основних засобів суб'єктами державного сектору в умовах сучасних реформ. Розглянуті особливості обліку у відповідності з вимогами Н(П)СБО ДС, а також із врахуванням нового Плану рахунків бухгалтерського обліку суб'єктами державного сектору.

Ключові слова: *основні засоби, первісна вартість, оцінка основних засобів, знос, амортизація, рахунки.*

Реформаторський підхід до організації обліку з прийняттям НП(С)БОДС Національних стандартів бухгалтерського обліку державного сектору [1], та нового Плану рахунків для суб'єктів державного сектору [4], викликав резонанс багатьох прогалин, як у запропонованій новітній методиці, так і в системі аналітичних підрахунків та в організації

внутрішнього аудиту господарських операцій пов'язаних із організацією бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору.

У загальній системі бухгалтерського обліку бюджетних установ важливу роль відіграє бухгалтерський облік основних засобів, дослідження якого є актуальним для побудови облікової інформації та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Проблеми теорії і практики обліку основних засобів відчутні в обліку бюджетних установ та на державному рівні. Представлення обліково-бухгалтерської інформації про облік основних засобів є важливим для прийняття рішень, які стосуються розвитку бюджетної установи.

Разом з тим, законодавча база обліку основних засобів, виходячи з принципів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, дозволяє бюджетній установі обирати індивідуальні підходи до їх обліку. Це в свою чергу потребує від економічних служб бюджетної установи врахування індивідуальних та загальних чинників, які впливають на її діяльність і обумовлюють її особливості.

Реалізація Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [1] та прийняття в її контексті Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), зокрема НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [2], зумовило актуальність нових наукових досліджень у цьому напрямі. Окремі аспекти модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі та гармонізації вітчизняної облікової системи із міжнародними стандартами аналізуються відомими науковцями: Гізатуліна Л.В і Н.І.Сушко, О.О. Дорошенко, Т.С. Яровенко [3,4,5].

Враховуючи швидкі законодавчі зміни в організації обліку основних засобів, виникає потреба у більш детальному дослідженні цих процесів та з'ясуванні особливостей застосування в перехідний період, коли обов'язковим до застосування є лише частина національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Бухгалтерський облік основних засобів бюджетних установ регламентують Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектора, затверджені Наказом Міністерства фінансів України 23 січня 2015 №11 [6], які застосовуються відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 12 жовтня 2010 року.

Відповідно до вищезазначених методичних рекомендацій основні засоби суб'єкта держсектору це - матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року.

"Суб'єкти державного сектору зараховують до малоцінних необоротних матеріальних активів предмети вартістю (без податку на додану вартість), що не перевищує 6000 гривень, та строк використання яких перевищує один рік."

Видатки на придбання основних засобів їх відновлення та ліквідацію обов'язково повинні бути затверджені в кошторисі видатків бюджетної установи.

Якщо вартість необоротних активів при їх придбанні дорівнює або перевищує 200 тисяч гривень, то суб'єкт державного сектору проводить процедуру публічної закупівлі.

Порядок здійснення публічної закупівлі регулює Закон України «Про публічні закупівлі» (Відомості Верховної Ради України, 2016 р., № 9, ст. 89, № 21, ст. 407) [7].

Стаття 3. Принципи здійснення закупівель:

- добросовісна конкуренція серед учасників;
- максимальна економія та ефективність;
- відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель;
- недискримінація учасників;
- об'єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій;
- запобігання корупційним діям і зловживанням.

Закупівля здійснюється відповідно до річного плану. Річний план, додаток до річного плану та зміни до них безоплатно оприлюднюються на веб-порталі Уповноваженого органу з питань закупівель протягом п'яти днів з дня їх затвердження.

Класифікація основних засобів суб'єктів державного сектору України з метою обліку наведена на рис. 1.

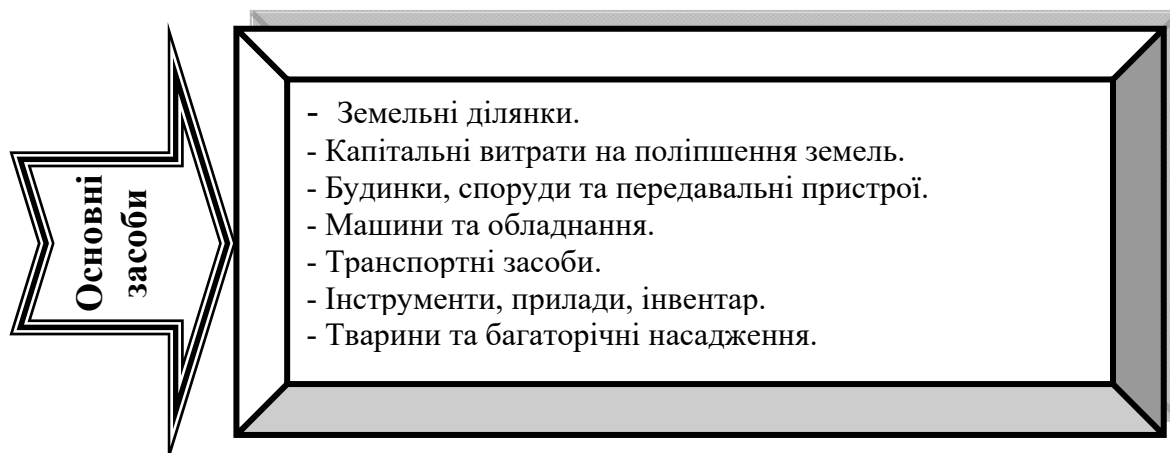


Рис. 1. Класифікація основних засобів з метою обліку суб'єктами державного сектору України

Для оприбуткування і синтетичного обліку основних засобів «Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі» передбачені рахунки:

- 10 «Основні засоби»;
- 11 «Інші необоротні матеріальні активи»;
- 12 «Нематеріальні активи»;
- 13 «Капітальні інвестиції»;
- 14 «Знос (амортизація) необоротних активів» [8].

Основні засоби суб'єктів державного сектору обов'язково повинні бути оцінені за одним із визначених законодавством методів, а саме за первісною, балансовою, відновлювальною та ринковою вартостями. Характеристика методів оцінки – див. рис. 2.



Рис. 2. Методи оцінки основних засобів суб'єктів державного сектору України

Вперше в системі бухгалтерського обліку в державному секторі використано поняття «ліквідаційна вартість» і дозволено нарахування амортизації на вартість, що амортизується із урахуванням такої вартості.

Згідно з НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектора очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Таке визначення максимально наближене до визначення з міжнародних стандартів і враховує досягнення економічної думки в цьому питанні [2].

Тому для керівників і головних бухгалтерів суб'єктів державного сектора відкриваються нові можливості у використанні такого методу бухгалтерського обліку, як оцінка.

Література:

1. Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки ” від 16 січня 2007 року № 34. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>
2. НП(С)БО 121 - Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну від 12.10.2010 р. № 1202.
3. Гізатуліна Л. В. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Л. В. Гізатуліна, Н. І. Сушко // Незалежний аудитор. – № 6. – 2012. – С. 56–57.
4. Дорошенко О. О. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України і стан її реалізації на сучасному етапі / О. О. Дорошенко // Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки. - 2012. - №3(61). - С. 43–46.
5. Яровенко Т.С. Бухгалтерський облік в державному секторі України: особливості та перспективи [Електронний ресурс]: http://economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/138.pdf.
6. Методрекомендації з обліку ОЗ - Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів для суб'єктів державного сектору, затверджені наказом Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11.
7. Закон України «Про публічні закупівлі» (Відомості Верховної Ради України, 2016 р., № 9, ст. 89, № 21, ст. 407).
8. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 року № 1203. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>

Rachynska A.V.,

Senior Lecturer

Pohuljai O.O.

Master's student

State Economic and Technological University of Transport

ORGANIZATION OF ACCOUNTING SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Рачинська А.В

старший викладач

Погуляй О.О

магістрант

Державний економіко-технологічний університет транспорту

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

The article discusses the relevance that the company is to control proper organization of accounting of receivables, which helps control the timely implementation of the settlement and prevention of bad debt. The essence of the question "Receivables" according to P (S) 10. systematized the main problems facing the company in the accounting settlements with buyers and customers. Investigated, to ensure the establishment and implementation of organizational and economic mechanism for accounting receivable must create a supervisory body for the formation, movement and collection of receivables. Defined method of forming mechanism of the process the payments from buyers and customers. The basic stages of accounting receivables. This article describes each step mechanism accounting settlements with buyers and customers on which control algorithm, its use will allow to improve the discipline of payment and settlement business. Studied, the most important control, which allows us to determine how effective and

timely collection of receivables is how the proposed deferred payment meets the requirements of the market and the state on its business. Considers that the payments to suppliers and customers of the company - a process focused, integrated, systematic interventions to optimize the volume of receivables and ensure timely collection of the debt. These forms of refinancing which are used in foreign practice. Investigated, which account receivable suppliers and customers helps maximize profits and increase the level of financial security.

Keywords: *a accounts receivable, account receivable, account phases, credit policy, assessment of the solvency of customers, the formation and implementation of organizational and economic mechanism for accounting receivable.*

У статті розглянуто, що для контролю підприємства є належна організація обліку дебіторської заборгованості, що сприяє контролю за своєчасним здійсненням розрахунків та попередженням виникнення безнадійних боргів. Розглянуто сутність питання «Дебіторська заборгованість» згідно П(С)БО 10. Систематизовано основні проблеми з якими стикається підприємство в обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Досліджено, що для забезпечення формування й впровадження організаційно-економічного механізму обліку дебіторської заборгованості необхідно створити контролюючий орган за формуванням, рухом та стягненням дебіторської заборгованості. Визначено методик формування процесу механізму обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Досліджено основні етапи обліку дебіторської заборгованості. У статті охарактеризовано кожний етап механізму обліку розрахунків з покупцями і замовниками, на основі яких запропоновано алгоритм управління, його застосування надасть змогу покращити платіжну розрахункову дисципліну підприємства. Досліджено, що найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства. Розглянуто, що облік розрахунків з постачальниками і замовниками підприємства – це процес цілеспрямованого, комплексного, систематичного проведення заходів щодо оптимізації обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргу. Наведені форми рефінансування, які використовуються в зарубіжній практиці. Досліджено, що облік заборгованості постачальників та замовників сприяє максимізації прибутку та підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: *дебіторська заборгованість, облік дебіторською заборгованістю, етапи обліку, кредитна політика, оцінка рівня платоспроможності покупців, формування й впровадження організаційно-економічного механізму обліку дебіторською заборгованістю.*

Передусім необхідно визначити, що розуміється під терміном "дебіторська заборгованість". Так, згідно з П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [2]. З іншого боку дебіторська заборгованість вважається важливою складовою оборотного капіталу, яка являє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, робіт, послуг [3].

Для вирішення проблем з метою покращення фінансового стану господарюючих суб'єктів необхідно визначити чітку методик та етапи обліку дебіторською заборгованістю.

Для формування й впровадження організаційно-економічного механізму обліку дебіторської заборгованості потрібно організувати створення контролюючого органу за формуванням та стягненням дебіторської заборгованості, який ще й відповідає за організацію циклу формування та роботи організаційно-економічного механізму дебіторської заборгованості для прийняття організаційних рішень.

Другим етапом є аналіз дебіторської заборгованості за минулі періоди. Основними факторами, що дають характеристику стану дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх дія на фінансові результати підприємства. Якість дебіторської заборгованості означає ймовірність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї ймовірності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості в загальній сумі. Практика діяльності господарських суб'єктів свідчить: чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижча вірогідність її одержання.

Крім того, необхідно здійснювати порівняння рівня дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. Перевищення дебіторської заборгованості зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства та вимагає залучення додаткових джерел фінансування. У випадку перевищення кредиторської заборгованості створюється загроза

неплатоспроможності підприємства [4].

Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців відбувається на третьому етапі. Тип кредитної політики формується на основі порівняння рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Існує три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (жорсткий) тип кредитної політики підприємства направлений на зменшення кредитного ризику. Механізмом реалізації політики такого типу є: зменшення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; зменшення строків надання кредиту і його величини; ускладнення умов надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації заборгованості.

Помірний тип кредитної політики дає характеристику про типові умови її здійснення і має орієнтацію на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.

Агресивний (м'який) тип кредитної політики підприємства орієнтується на збільшення додаткового прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції.

Реалізація четвертого етапу дає змогу розробити умови індивідуальні для кожного на отримання комерційних кредитів різним покупцям. Щоб це зробити потрібно скласти устрій стандартів оцінки покупців, яка враховує наступні ознаки: розміщення покупців за рівнем кредитоздатності, визначення структури стандартів, що дають оцінку кредитоздатності деяких груп покупців, вибір методів оцінки ознак кредитоздатності покупців, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності, створення експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців. [5].

Умови надання кредитів є важливою ознакою, яка впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців: 1) термінів оплати, 2) знижок за дострокову оплату, 3) терміни дії знижок. Не має можливості створити ідентичні для всіх підприємств терміни оплати покупцями відгруженої продукції, знижки та терміни дії знижок, їх повинно формулювати підприємство самостійно залежно від своїх потреб та специфіки функціонування [6].

Спосіб власного погашення дебіторської заборгованості, який є одним із важливіших, є надання знижок покупцям за швидке отримання коштів, що забезпечуватиме формування прибутку, який в будь-якому випадку буде значно більший, ніж сума наданої знижки [7].

Одним із етапів є створення процедури інкасації дебіторської заборгованості, який означає створення певних заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, строки сплати якої прострочені. А саме, це процедури взаємодії з покупцями, які використовуються у випадку порушення умов оплати, модель покарання контрагентів, які своїми діями допустили прострочення платежів, та ін.

В зарубіжній практиці набули використання такі форми рефінансування:

1. Факторинг який оглядається як фінансова операція, що є основою в поступці підприємством-продавцем права отримання готівки по платіжних документах за отриману продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії, що оформлюють на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу [9]. Факторингова операція призводить до скорочення періоду фінансового й операційного циклу. Головним недоліком факторингу є його вища вартість, порівняно з кредитами.

2. Форфейтинг – це спосіб кредитування зовнішньо-економічних операцій, суть якого в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права зворотної вимоги. Експортеру виплачується залишкова сума експортної вимоги за мінусом суми дисконту. Форфейтинг має багато спільних ознак з “експортним факторингом”. При цьому факторинг потрібно

тракувати як короткостроковий інструмент фінансування, а форфейтинг – як середньо та довготерміновий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій, оскільки його термін становить від 180 днів до 5 років.

3. Урахування векселів, виданих покупцями – це форма кредитування банком юридичної або фізичної особи шляхом придбання векселя до настання терміну платежу за ним зі знижкою (дисконтом) за кошти з метою одержання прибутку від погашення векселя у повній сумі. Внаслідок операції врахування вексель повністю переходить у власність банку [9].

Разом з тим постають питання відображення обліку факторингу, форфейтингу та векселів у бухгалтерському обліку. Вважаємо за необхідне ввести рахунки аналітичного обліку, що забезпечить достовірність інформації про такі методи погашення дебіторської заборгованості.

Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства.

В процесі дослідження, можна зробити висновки, що облік дебіторської заборгованості підприємства – це процес цілеспрямованого, комплексного, періодичного проведення заходів щодо покращення обсягів дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної інкасації боргу, що виконується шляхом розробки ефективної кредитної політики, використання сучасних форм рефінансування, здійснення моніторингу за дебіторської і кредиторської заборгованості, врахування престижу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, і спрямоване на максимізацію прибутку та підвищення рівня фінансової безпеки підприємств.

Література:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк.– 2-е изд. перераб. и доп.. – К.: Ника-Центр, 2014. – 653 с.
2. Єдинак, Т.С. Проблеми обліку дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи: навч. посібн / Т.С. Єдинакю.– Держава та регіони, 2015. - С.54-57.
3. Іванілов, О.С. Механізм обліку дебіторською заборгованістю підприємства / О.С. Іванілов, В.В. Смачило, Є.В. Дубровська.– Х. : Актуальні проблеми економіки, 2014. –С. 156-163.
4. Кузнецова, С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : підручник / С.А. Кузнецова.– К. : Вища освіта, 2014. – 478 с.
5. Новікова, Н.М. Структурно-логічна модель обліку дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова.– К. : Прецедент, 2015. – С. 75-82.
6. Білик, М.Д., Павловська, О.В., Пritуляк, Н.М., Невмержицька, Н.Ю., Фінансовий аналіз : навч. посібн.– К. : КНЕУ, 2015. – 592 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість". – затверджено наказом МФУ від 8.10.2014 р., № 237.
9. Партин, Г.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко.– Львів : Львівська політехніка, 2016. – 332 с.

Ponomarova N. A.,

PhD, Associate Professor

Gritsayuk M.V.

Student

Khmelnitsky national university, Ukraine

THE IDENTIFICATION PROBLEMS OF ESSENTIAL DISTORTION IN THE ENTERPRISES' FINANCIAL REPORTING – SUBJECTS OF PUBLIC INTEREST

Пономарьова Н. А.

к.е.н., доцент
Грицаюк М. В.
студент

Хмельницький національний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ АУДИТОРОМ СУТТЄВОГО ВИКРИВЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ

The paper exposes the basic approaches to clarify the essence of distortion of financial enterprises reporting – subjects of public interest. The methodological aspects of identification of distortion in Financial reporting were investigated with the purpose to Increase the quality

Keywords: *distortion, fraud, error identification distortions, deliberate actions*

В статті розкрито основні підходи до з'ясування суті викривлення фінансової звітності підприємств – суб'єктів суспільного інтересу. Досліджено методичні аспекти ідентифікації аудитором таких викривлень у фінансовій звітності з метою підвищення її якості.

Ключові слова: *викривлення, шахрайство, помилка, ідентифікація викривлень, навмисні дії*

В наш час ведення підприємницької діяльності є досить складним процесом, оскільки наявні проблеми зі становленням стабільного законодавства та поступовою втратою довіри громадськості, що виникає внаслідок значного збільшення випадків перекручення показників фінансової звітності підприємств. Яскравим прикладом підтвердження даних про значне поширення шахрайства є енергетичний гігант Enron, у якого після оприлюднення звіту про діяльність за третій квартал, виявилися величезні проблеми, внаслідок чого акції відразу знецінилися. Федеральна комісія з цінних паперів – розпочала розслідування. Керівництво Enron зізналося в тому, що завищувало прибутки, і акції впали ще нижче. Коли стало зрозуміло, що успіхи фірми на ринку були насправді ретельно спланованим шахрайством, обурені інвестори, співробітники, власники пенсійних полісів і політики вимагали з'ясувати, чому афера не була виявлена раніше[1]. Розслідування справи Enron відразу ж привернуло увагу громадськості до аудитора Enron - компанії Arthur Andersen. Реакцією менеджерів Andersen стало знищення документів, пов'язаних з Enron, і 15 червня суд виніс вирок: винні в перешкоджанні здійсненню правосуддя. Цей вердикт перекреслив репутацію фірми та забезпечив вихід із 5 найкращих аудиторських фірм [1].

Після низки корпоративних скандалів у США, пов'язаних з порушеннями в управлінні корпораціями і складанні фінансової звітності у великих компаніях, одним із яких є Enron, в 2002 році був прийнятий Закон Сарбейнса- Окслі, відповідно до якого, в кожній публічній компанії має бути створений комітет з аудиту, члени якого є незалежними і входять до складу директорів. Фінансова звітність, що подається до Комісії США з цінних паперів і бірж, повинна бути підписана керівником компанії та фінансовим директором. До звітів емітентів додається підтвердження, завірене також керівником та фінансовим директором, що інформація в фінансовому звіті у всіх істотних аспектах забезпечує достовірне подання фінансового стану і результатів діяльності. У разі проведення перевипуску фінансової звітності у зв'язку з недотриманням вимог до її складання, керівник компанії і фінансовий директор позбавляються преміальних і заохочувальних виплат, а також доходу від продажу цінних паперів своєї компанії, що знаходяться в їх власності, які отримані впродовж 12 місяців після опублікування фінансової звітності, що містить неточні дані. Закон Сарбейнса-Окслі також забороняє компаніям-емітентам надавати позики керівному персоналу, окрім тих, які пропонуються на ринкових умовах і надаються на відкритому ринку.

Положення Закону Сарбейнса-Окслі щодо аудиторських компаній спрямовані на забезпечення незалежності зовнішніх аудиторів від компаній, фінансову звітність яких вони перевіряють, й усунення можливих конфліктів інтересів. Для цього в закон було внесено низку поправок, які забороняють аудиторським фірмам, які здійснюють підтвердження фінансової звітності компаній-емітентів, надавати цим підприємствам послуги з ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності, розробки та впровадження

фінансових інформаційних систем, послуги з впровадження системи внутрішнього аудиту, управлінські, кадрові, брокерські, юридичні та інші послуги, що не мають безпосереднього відношення до аудиту.

Отримані результати аудитор представляє в аудиторському висновку або у вигляді окремого документа, а всі робочі матеріали таких аудиторських перевірок повинні зберігатися в аудиторській компанії не менше семи років. Також аудиторські фірми, що здійснюють аудит компаній-емітентів, зобов'язані щорічно розкривати інформацію про винагороду, одержувану від таких клієнтів[2].

Як показує досвід зарубіжних країн, питання перекручення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності в майбутньому приводять до серйозних наслідків та великих втрат. Саме тому дослідження понять «помилки» та «шахрайства» в професійних стандартах бухгалтерського обліку та аудиту на сьогодні є досить актуальним .

З метою продуктивної роботи з попередження, виявлення та усунення помилок був розроблений та затверджений МСА № 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності», за яким у фінансовій звітності будь – яке викривлення може виникнути внаслідок помилки або ж шахрайства [3]. Викривлення ж, у свою чергу, за МСА 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту», – це розбіжність між сумою, класифікацією, поданням або розкриттям статті у фінансовому звіті та сумою, класифікацією, поданням або розкриттям інформації, які є обов'язковими для цієї статті відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності [4]. Чинник, який відрізняє шахрайство від помилки, полягає в навісності чи ненавісності основної дії, яка призводить до викривлення фінансової звітності. Таким чином, на рис.1 представлено класифікацію викривлень за МСА 240.

Причинами викривлень, що відбулись внаслідок помилки є наступні:

- неточності в зборі чи обробці даних, на основі яких готується фінансова звітність;
- пропуск суми або розкриття інформації;
- правильна облікова оцінка через ігнорування або явне неправильне трактування фактів;
- судження управлінського персоналу щодо облікових оцінок, які аудитор вважає неприйнятними, або вибір і застосування облікової політики, яку аудитор вважає непринятною [4].

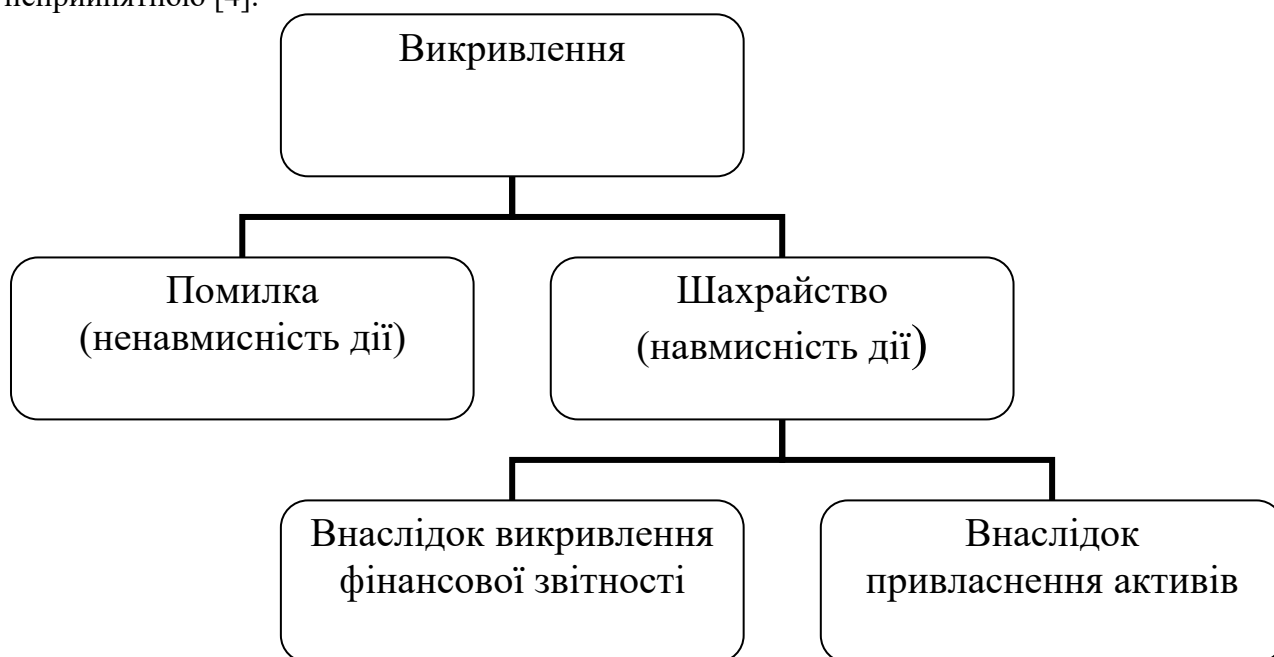


Рис. 1. Класифікація викривлень за МСА 240

Чинниками виникнення шахрайства є три обов'язкові умови, які відносять як до шахрайства внаслідок викривлення фінансової звітності, так і до шахрайства внаслідок привласнення активів (табл. 1).

Як не дивно, майже всі випадки шахрайства є непоодинокими. Лише в 15% особа здійснює протиправний вчинок вперше. Часто після виявлення одного факту в результаті розслідування відкриваються нові випадки злочинів.

Таблиця 1

Чинники ризику виникнення шахрайства

Назва умови	Приклади чинників ризику виникнення шахрайства	
	<i>внаслідок викривлення фінансової звітності</i>	<i>внаслідок привласнення активів</i>
Мотив/тиск	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень конкуренції або насичення ринку, що супроводжується зменшенням прибутків – збитки від основної діяльності, що становлять невідворотну загрозу виникнення банкрутства, втрати права викупу застави, або примусового поглинання ; – існує надмірний тиск на управлінський персонал щодо виконання вимог або очікувань третіх сторін ; – доступна інформація свідчить про те, що фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання ставлять під загрозу особистий фінансовий стан управлінського персоналу або тих, кого наділено найвищими повноваженнями – існує надмірний тиск на управлінський або операційний персонал для досягнення фінансових цільових показників, установлених тими, кого наділено найвищими повноваженнями 	<ul style="list-style-type: none"> – особисті фінансові зобов'язання можуть чинити тиск на управлінський персонал або працівників, які мають доступ до грошових коштів чи інших активів, які піддаються викраденню, з метою незаконного привласнення цих активів; – недобррозичливі стосунки між суб'єктом господарювання та працівниками, які мають доступ до грошових коштів або інших активів, що піддаються викраденню, можуть бути мотивом для цих працівників для незаконного їх привласнення цих активів; недобррозичливі стосунки можуть бути створені, наприклад: відомим або очікуваним майбутнім звільненням працівників; недавніми або очікуваними змінами програм компенсацій чи виплат працівникам
Можливості	<ul style="list-style-type: none"> – характер галузі або операції суб'єкта господарювання дають можливості для складання неправдивої фінансової звітності; – моніторинг управлінського персоналу є неефективним – існує складна або нестабільна організаційна структура – компоненти внутрішнього аудиту є недостатніми. 	<ul style="list-style-type: none"> – певні характеристики або обставини можуть підвищити чутливість активів до незаконного привласнення (наприклад можливості для незаконного привласнення збільшуються якщо великі суми у касі або в процесі оформлення); – неналежний внутрішній контроль активів може підвищити чутливість активів до незаконного привласнення
Ставлення /логічне обґрунтування	<ul style="list-style-type: none"> – надмірна участь не фінансового управлінського персоналу або занепокоєність щодо вибору облікових політик або визначення суттєвих оцінок; – низькі моральні якості старшого управлінського персоналу – суперечка між акціонерами закритого акціонерного товариства – напружені стосунки між управлінським персоналом та теперішнім або попереднім аудитором. 	<ul style="list-style-type: none"> – ігнорування необхідності моніторингу або зменшення ризиків, пов'язаних із незаконним привласненням активів; – ігнорування внутрішнього контролю за незаконним привласненням активів через уникнення наявних заходів контролю або невживання прийнятих виправних заходів до відомих недоліків внутрішнього контролю; – толерантна поведінка до дрібної крадіжки.

Розроблено автором на основі МСА 240

В основному шахрайствами займаються співробітники, які давно працюють у компанії та імідж яких не дозволяє запідозрити їх у таких діях. Майже всі злочини здійснювалися не по одинці. У кожному другому випадку це групи з 2-5 людей. Зазвичай на корпоративні злочини йдуть чоловіки, причому у віці 36-55 років [5].

З метою визначення межі відхилень аудитором необхідно розрахувати суттєвість викривлення, оцінка якої залежить від досвіду та кваліфікації аудитора, оскільки

визначається ним самостійно. Така оцінка може забезпечити подальше уявлення щодо ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства, та чи необхідно виконати додаткові чи інші аудиторські процедури.

В результаті оціненого аудитором ризику суттєвого викривлення йому необхідно виконати наступні процедури у відповідь:

1. Розгляд на рівні тверджень:

- відвідування підрозділів або виконання певних тестів раптово і без попередження;
- вимога проведення інвентаризації запасів на кінець звітного періоду або на дату, ближчу до кінця періоду;
- зміна аудиторського підходу в поточному році;
- виконання детального огляду записів суб'єкта господарювання, які коригуються на кінець кварталу або року, та вивчення записів, які здаються незвичайними за характером або сумою;
- виконання аналітичних процедур по суті з використанням деталізованих даних;
- виконання процедур по рахунку або інших звірок, підготовлених суб'єктом господарювання, включаючи розгляд звірок, виконаних у проміжні періоди;
- застосування комп'ютеризованих методів, наприклад збір даних для тестування аномалій у генеральній сукупності.
- тестування цілісності записів та операцій, створених за допомогою комп'ютера;
- пошук додаткових аудиторських даних з джерел поза межами суб'єкта господарювання, аудит якого проводиться [3];

2. Викривлення внаслідок неправдивої фінансової звітності:

- виконання аналітичних процедур по суті, пов'язаних із доходом, використанням деталізованих даних;
- комп'ютеризовані методи аудиту можуть бути корисними під час ідентифікації незвичайних або неочікуваних зв'язків доходу або операцій;
- підтвердження клієнтами певних доречних умов угод і відсутність побічних угод, оскільки такі умови чи угоди часто впливають на належний облік, та основа для знижок або період, якого вони стосуються, часто недостатньо задокументовані.;
- фізична присутність в одному або кількох підрозділах на кінець періоду для спостереження за товарами, які відвантажують або підготовлюють для відвантаження (або повернень товарів, що очікують обробки), і виконання інших доречних процедур закриття реєстрів продажів та запасів;
- спостереження підрахунку залишків у певних підрозділах без попередження або проведення підрахунку залишків у всіх підрозділах в один і той самий день;
- застосування комп'ютеризованих методів аудиту для подальшого тестування узагальнених даних щодо інвентаризації, наприклад сортування за номерами карток складського обліку для тестування заходів їх контролю або за серійними номерами для тестування можливості пропуску чи дублювання номерів;
- залучення експерта для розробки незалежної оцінки з метою порівняння з оцінками управлінського персоналу[3];

3. Викривлення внаслідок незаконного привласнення активів:

- підрахунок грошових коштів або цінних паперів на кінець чи наприкінці року;
- аналіз відшкодувань за списаними рахунками;
- аналіз нестачі запасів за місцем розташування або типом товарів;
- порівняння основних показників запасів із галузевою нормою;
- огляд підтвердної документації щодо зменшень у реєстрах безперервного обліку запасів;

– комп'ютеризоване порівняння списків постачальників зі списком працівників для ідентифікації збігу адресів або телефонних номерів;

– комп'ютеризований пошук платіжних відомостей для ідентифікації повторення адрес, ідентифікаційних номерів працівників або ідентифікаційних податкових кодів чи банківських рахунків і т.д. [3].

Виявивши помилки та факти шахрайства під час проведення аудиторських перевірок, аудитор, відповідно МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності»[3], повинен зробити такі повідомлення:

– керівництву підприємства, навіть у тому випадку, коли він припускає, що помилки чи факти шахрайства незначні і не впливають на фінансову звітність підприємства;

– користувачам аудиторського звіту аудитор повинен кваліфікувати і видати всі помилки та факти шахрайства і, відповідно до рівня їх істотності, підготувати аудиторський висновок;

– порядок повідомлення інших постанов – аудитор не зобов'язаний повідомляти про виявлені ним порушення ще когось, крім керівника (засновників) підприємства, він не має права надавати інформацію про факти порушень законодавства або надавати будь-які документи стороннім підприємствам або особам.

За МСА 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту» аудитор повинен накопичити викривлення, що ідентифіковані під час аудиту, своєчасно інформувати управлінський персонал про всі викривлення, якщо це не заборонено законом або нормативними актами та вимагати від управлінського персоналу виправлення цих викривлень[4].

Якщо на вимогу аудитора управлінський персонал виправив ідентифіковані викривлення, аудитор, в свою чергу, повинен виконати додаткові процедури для визначення, чи не залишилось цих викривлень. Виправлення управлінським персоналом усіх викривлень дає змогу вести точні облікові книги та записи і зменшує ризики суттєвих викривлень у фінансовій звітності майбутніх періодів.

У разі відмови управлінським персоналом виправляти деякі або всі викривлення, аудитор повинен отримати розуміння підстав управлінського персоналу не робити виправлень. Після чого аудитору необхідно переглянути рівень суттєвості для оцінки впливу не виправлених викривлень та визначити чи є дані викривлення суттєвими самі по собі або взяті сукупно. Вимогою до управлінського персоналу, або тих, кого наділено найвищими повноваженнями є надання письмових запевнень щодо не виправлених викривлень[4].

За МСА 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту» аудитору до оцінки аудитором впливу не виправлених викривлень може бути потрібно переглянути рівень суттєвості, якщо окреме викривлення вважається суттєвим, навряд чи воно компенсується іншими викривленнями. Може бути прийнятним компенсувати викривлення для такого самого залишку на рахунку або класу операцій; однак перед тим як робити висновок, що компенсація навіть несуттєвих викривлень буде прийнятною, слід розглянути ризик існування інших не виявлених викривлень[4].

В разі наявності значної кількості окремих несуттєвих не виправлених викривлень аудитор може проінформувати про їх загальну кількість, і загальний монетарний вплив не виправлених викривлень, а не наводити подробиці кожного окремого не виправленого викривлення.

Документуючи не виправлені викривлення, аудитор може брати до уваги:

– розгляд сукупного впливу не виправлених викривлень;

– оцінку того чи було перевищено рівень суттєвості для конкретного класу операцій, залишків на рахунку або розкриття якщо такі були [4].

Отже, обов'язковою умовою планування, проведення аудиторських процедур, складання звіту є визначення ризику існування суттєвих викривлень у фінансовій звітності підприємства. Дані викривлення можуть являтися результатом як звичайних ненавмисної

помилки так і наслідком шахрайства. Під час розкриття фактів шахрайств чи помилок аудитор необхідно використовувати процедури у відповідь, які саме залежить від виду викривлення. Наступним етапом аудитор повинен зафіксувати факт кожного такого порушення та отримати пояснень від посадових осіб підприємства та третіх осіб за фактом порушення. Після виявлення помилок чи шахрайства, перекручень у бухгалтерському обліку та звітності аудитор необхідно донести цю інформацію до власників та порадити способи та методи їх виправлення. Після чого видати аудиторський висновок про стан бухгалтерського обліку та достовірність поданої фінансової звітності.

Література:

1. The biggest corporate scandals [electronic resource] - Access: www.korrespondent.net/business/
2. The Sarbanes - Oxley Act: Implications for audit and impact of the [electronic resource] - Access: www.n-auditor.com.ua/uk/
3. International Standard on Auditing 240 "Auditors concerning fraud in the audit of financial statements" [Electronic resource] - Access: <http://www.apu.com.ua/msa>
4. International Standard on Auditing 450 "Evaluation of misstatements identified during the audit" [Electronic resource] - Access: <http://www.apu.com.ua/msa>
5. Hrechanyky L. financial fraud and counter it in company / LA hrechanyky // The financial market of Ukraine. - 2010. - №4. - S.24-26

Chunihina T.S.,

Ph.D., associate professor

Sachenko T.

magistrate of specialty «Accounting and Taxation»

The State Economy and Technology university of Transport, Ukraine

IMPLEMENTATION ISSUES OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN UKRAINE

Чуніхіна Т.С.,

к.е.н., доцент

Саченко Т.С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»

Державний економіко-технологічний університет транспорту, Україна

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Implementation of IFRS in Ukraine has always been controversial.

Nowadays in the national economy adaptation of IFRS to the accounting consists in investigating the stages of IFRS implementation in Ukraine, identifying problems and prospects of the process to identify current problems in use.

Up to modern times Ukraine adhered adaptation policy: instead of the full acceptance of International Standards were developed domestic Ukrainian Accounting standards, which, at first glance, do not contradict international standards.

According to the latest amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", the financial statements, prepared by the national standards, need to convert into the financial statements according to IFRS. This process means the transition from one system of standards, principles and methods of calculation in a completely different system, implementation of which requires a change in accounting policy in accordance with IFRS 1.

This also applies to adapting the national normative and legal base of accounting, which may have problems with the poor quality of accounting information and inconsistent methods of accounting of financial instruments.

So Ukraine by the rate of convergence of national standards with international financial reporting standards is far behind from advanced countries. Methods of resolving this problem should be: the development of standards, procedures and recommendations of application IFRS; ensuring cooperation between national specialists; advanced training of accountants.

Key words: *international financial reporting standards, national regulations (standards) of accounting, accounting, financial statements.*

Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні завжди було дискусійним питанням.

На сьогоднішній день в національній економіці адаптація МСФЗ в бухгалтерський облік полягає в дослідженні етапів впровадження МСФЗ в Україні, у визначенні проблем та перспектив цього процесу для виявлення поточних проблем при використанні.

До теперішнього часу Україна дотримувалася адаптаційної політики: замість повного прийняття Міжнародних стандартів було розроблено вітчизняні П(С)БО, які, на перший погляд, не суперечать міжнародним стандартам.

Згідно останніх змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», фінансову звітність, складену за національними стандартами, потрібно переводити у фінансову звітність за МСФЗ. Цей процес означає перехід з однієї системи стандартів, принципів та методів обліку в зовсім іншу систему, впровадження якої потребує зміни облікової політики згідно МСФЗ 1. Це стосується і адаптації національної нормативно-правової бази бухгалтерського обліку, на якому, теж, можуть виникнути проблеми, пов'язані з низькою якістю облікової інформації та незгодженістю методик обліку фінансових інструментів.

Таким чином, Україна за рівнем наближення національних стандартів до міжнародних стандартів фінансової звітності значно відстає від передових країн світу. Інструментами вирішення проблем мають стати: розробка норм, методик та рекомендацій із застосування МСФЗ; забезпечення співпраці між вітчизняними спеціалістами; підвищення кваліфікації бухгалтерів.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, бухгалтерський облік.

Фінансова звітність підприємств різних країн має певні відмінності, зумовлені соціальними, економічними та політичними чинниками. Відмінності в підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнювали аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Метою даної роботи є визначення саме перспектив впровадження МСФЗ в Україні та можливих проблем, які можуть з'явитися на шляху адаптації.

У наш час досить актуальною проблемою є організація впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Розвиток ринкових відносин в Україні призводить до необхідності переходу на визнані міжнародні принципи фінансової звітності. Вихід українських підприємств на міжнародні ринки капіталу безпосередньо залежить від прозорості та достовірності фінансової звітності. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає вирішення цієї проблеми на національному рівні.

В Україні національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) мають відповідати міжнародним стандартам фінансової звітності, які постійно переглядаються та доповнюються.

Упровадження цих стандартів є необхідною умовою активного розвитку країни та її співпраці з зарубіжними країнами з розвинутою економікою.

Проблеми впровадження МСФЗ в Україні висвітлювались у працях багатьох відомих науковців: С. Голова[1], В. Казмирчука, О. Концура, В. Костюченка, Л. Нишенка, В. Швеця та ін. Вчені розглядали питання гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також визначення основних напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародного досвіду. Також актуальними є проблеми шляхів запровадження МСФЗ у державний сектор та адаптації вітчизняної системи бюджетного обліку до їх вимог. Однак на даному етапі поки що не було досягнуто консенсусу щодо найбільш ефективних шляхів упровадження МСФЗ в Україні.

Багато країн відповідно до сучасних тенденцій розвитку світової економіки прийняли шлях розвитку бухгалтерського обліку, спрямованого на його уніфікацію та дотримання єдиних принципів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Реалізація політики держави в напрямку інтеграції країни в світове співтовариство вимагає адаптації економічної інформації до міжнародних вимог та стандартів, і перш за все облікової інформації. Однією з умов ефективної адаптації є приведення методики та методології вітчизняної системи бухгалтерського обліку у відповідність до встановлених норм та вимог за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), незважаючи на те, що вони мають лише рекомендаційний характер. Перехід на міжнародні стандарти

фінансової звітності в державному секторі необхідний для підвищення прозорості державних і місцевих фінансів, якості та достовірності бюджетного обліку, забезпечення максимально повного відображення неохоплених на сьогоднішній час фінансових операцій, створення умов для аналізу рівня і динаміки бюджетної заборгованості, оцінки ефективності бюджетних послуг, які надаються.

Україна, намагаючись вийти на світовий ринок як рівний опонент іншим високорозвинутим країнам, не може обійти шлях переходу до міжнародних стандартів обліку. Було прийнято ряд документів, які нібито повинні були прискорити цей процес зближення. У 2012 році Міністерство фінансів оприлюднило проект змін до Постанови No 416/2000 "Про затвердження порядку подання фінансової звітності", яким запропонувало відкласти для кредитних спілок на рік термін переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності. Згідно зі змінами, внесених до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" у 2012 році, визначено, що публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами, фінансової звітності (МСФЗ)[2-4]. Констатувати, що ці впровадження були позитивними однострійно не можна.

Міжнародні стандарти мають ряд як загальних переваг для усіх країн-користувачів, так і для України окремо.

Щодо загальних, можна сказати, що:

- по-перше, вони мають міжнародне визнання, МСФЗ спеціально розроблялися для стандартизації та гармонізації обліку в різних країнах, що робить їх відносно менш складними і дешевими для використання порівняно з існуючими стандартами розвинених країн;;

- по-друге, вони створювалися з метою узагальнення накопиченого міжнародного бухгалтерського досвіду у відображенні особливостей ринкової економіки, перехід до якої є метою загального процесу українських реформ;

- по-третє, міжнародна практика показує, що складання звітності за міжнародними стандартами забезпечує її прозорість та надійність, що важливо для інвесторів.

Упровадження цих стандартів вимагає ведення відкритої господарської діяльності, вимагаючи відповідальність та достовірність інформації. Таким чином, ці зміни сприятимуть активізації залучення інвестицій у нашу країну, що приведе до підвищення самого статусу.

Перехід на МСФЗ цікавить вітчизняного суб'єкта тим, що створюється можливість раціонального та адекватного порівняння рівня ефективності українського підприємця з іноземним. Тобто сучасний український менеджер може, вільно володіючи відкритою інформацією, порівнювати результати своєї діяльності, а точніше діяльності свого об'єкта, з будь-яким іноземним. У цій ситуації існують як плюси, так і мінуси. По-перше, суб'єкт, таким чином, може створювати вигідну для себе рекламну кампанію. По-друге, приймати найбільш ефективні рішення, спостерігаючи результати і досвід подібного іноземного суб'єкта. Так само ця інформація може створити й антирекламу українській економіці в цілому, оскільки сучасний стан вітчизняного господарства бажає кращого. Також перехід до МСФЗ дає змогу перекваліфікації кадрів. Міжнародні стандарти вимагають більш кваліфікованих навичок ведення обліку. Для вирішення цього питання було створено офіційний сайт про Міжнародні стандарти фінансової звітності на базі Міністерства фінансів України.

Згідно з існуючими в економіці тенденціями, виникають поступові зрушення: використання Інтернет-інформації, доступної кожному в будь-який час, а також надання інформації економістам у повному обсязі, освітлення прогнозів і гармонізація перекладеної із закордону інформації про МСФЗ. Уже в кінці впровадження даного законодавчого проекту можна бути реально відчуті остаточні зрушення і відкрити для себе новий простір у

сфері використання міжнародних стандартів звітності.

За останні роки зменшуються розбіжності в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності багатьох країн, що спрощує аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Висновки та пропозиції. Завдяки спільним зусиллям розвинутих країн поступово створюється уніфікована система бухгалтерського обліку, тому МСФЗ на сьогодні є найперспективнішою системою обліку в напрямку масового застосування, введення та використання підприємствами різних розвинутих країн світу. Таким чином, слід зазначити, що модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме прозорості управління державними фінансами; удосконаленню системи стратегічного бюджетного планування на середньо - та довгостроковий періоди; посиленню контролю за процесом виконання бюджетів; впровадженню національних стандартів бухгалтерського обліку та звітності на основі загальноприйнятих міжнародних стандартів; підвищенню статусу та ролі обліково-економічного персоналу.

Література:

1. Holov S. F. MSFZ u formati Minfiny [IFRS format Finance] / S. Holov // Byhalderskiy oblik i aydit [Accounting and audit.] - 2013. - № 4. - P. 3 - 8.
2. Mizhnarodni standarti finansovoi zvitnosti [International Financial Reporting Standards] // Sayt Ministerstva finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine] [electronic resource]. - Available at: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Pro bukhhalters'kyu oblik ta finansovu zvitnisti v Ukrayini: zakon Ukrayiny [The Law of Ukraine : On Accounting and Financial Reporting in Ukraine] vid 16.07.1999 r., № 996- XIV. (1999). // Sait verhovnoi rady Ukrainy [Site of Verkhovna Rada of Ukraine] - [Electronic resource]. - Available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Pro bukhhalters'kyu oblik ta finansovu zvitnisti v Ukrayini: Pologena pro vnesena zmin do zakon Ukrayiny [The provisions on amendments to the Law of Ukraine : On Accounting and Financial Reporting in Ukraine, the Law Ukraine] vid 12.05.2011. № 3332-VI [Electronic resource]. – Available at: <http://minfin.gov.ua>.

Rachynska A.V.,

Senior Lecturer

Sudiankova A.S.

Master student

State Economic and Technological University of Transport

ORGANIZATION OF ACCOUNTING MAJOR IN MODERN CONDITIONS

Рачинська А.В.

старший викладач

Судянкова А.С.

Магістр

Державний економіко-технологічний університет транспорту

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

In the article the peculiarities of accounting and fixed assets in accordance with the provisions of Accounting Standard 7 "Fixed Assets" The basic issues of fixed assets, important aspects of accounting and control of fixed assets, defined the advantages and disadvantages of fixed assets. The methodological basis of the article is the concept and provision of accounting, taxation, labor, leading scientists and experts in the organization of fixed assets, which saw the improvement of accounting.

Keywords: *fixed asset accounting organization, accounting, position accounting standards, valuation of fixed assets, depreciation of fixed assets.*

В статті розглянуто особливості обліку та використання основних засобів згідно із Положенням стандартом бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», досліджено основні проблемні питання обліку основних засобів, важливі аспекти обліку і контролю основних засобів, визначено переваги та недоліки обліку основних засобів. Методологічною основою статті є концепції і положення бухгалтерського, податкового обліку, праці провідних вчених та фахівців з організації обліку основних засобів, які розглядали питання удосконалення їх обліку.

Ключові слова: основні засоби, організація обліку, облік, положення стандарти бухгалтерського обліку, оцінка основних засобів.

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів для потреб управління виробничою діяльністю. Одним із основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо них. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності відносно основних засобів, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому, тому основні засоби потребують подальшого дослідження.

Вивчення терміну «основні засоби» вказують на виділення категорії «основні фонди» і ототожнення даних понять. Деякі сучасні науковці пропонують відмовитися від даного терміну у зв'язку з тим, що це є лише вартісна категорія і не має ніякого практичного значення. Однак, Бондар О.Р. [1] наголошує на тому, що вирішальне значення при трактуванні понять «основні фонди» та «основні засоби» має не сама назва терміну, а його економічна сутність.

Згідно з Податковим кодексом України основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [2].

Останнім часом існує низка проблем, які негативно впливають на процес управління діяльністю підприємства, знижуючи ефективність використання основних засобів. Одним з таких питань є проблема складності оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки в національній обліковій практиці є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання [3]. Проте при оцінці основних засобів в умовах інфляційних процесів, застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими.

Облік основних засобів повинен здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства. Облік основних засобів на підприємствах складається з таких частин : введення в експлуатацію об'єктів основних засобів; поліпшення та ремонту об'єктів основних засобів; ліквідації об'єктів основних засобів; нарахування амортизації основних засобів [4].

Первинний, синтетичний та аналітичний облік основних засобів в основному відповідає вимогам, але система бухгалтерського обліку потребує певного вдосконалення. Після проведеного дослідження були виявлені наступні недоліки:

- у первинних документах з обліку основних засобів за часту не всі реквізити заповнені, значна кількість інвентарних карток мають тільки електронний вигляд;
- на більшості підприємств не використовується рахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» згідно з законодавством переведення основних засобів до необоротних активів і груп вибуття при реалізації;
- внутрішнє переміщення об'єктів не завжди оформлюється Актом прийому-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів тощо;
- на більшості підприємств використовуються недоцільні методи розрахунку амортизації для здійснення оптимальної амортизаційної політики.

Одним з проблемних питань залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому. Так, для техніки необхідно робити прогноз на 5-10 років, для будівель 40-50 років. При цьому фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього, в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається.

Якщо розглядати амортизацію основних засобів, то для її нарахування у П(С)БО 7 «Основні засоби» [5] варто розробити компетентний підхід, який мав би на меті нарахування амортизації на кожну частину об'єкта основних засобів окремо, якщо ці окремі частини об'єкта мають різний термін експлуатації, що впливає на строки їх зношення. У питанні вибору методу нарахування амортизації пропонуємо виходити з двох позицій: принцип обачності (найбільше принципу обачності відповідає метод зменшення залишкової вартості, за яким нараховується найбільша сума амортизації в перші роки використання об'єкта); очікуваний спосіб отримання економічних вигід від використання об'єктів. Також для нарахування амортизації досить важливим є визначення адекватного терміну корисного використання об'єкта, який би не впливав на викривлення інформації про основні засоби у фінансовій звітності. Така проблема різниці терміну корисного використання можлива, коли однотипні об'єкти використовуються на різних підприємствах. Тому вважаємо доцільним законодавчо встановити мінімальну межу корисного використання різних видів основних засобів та відмовитись від регулювання цих питань в податковому обліку. Це зробить неможливим заниження терміну використання основних засобів підприємствами.

Отже, за результатами дослідження можна порадити наступні шляхи удосконалення обліку основних засобів:

- вибір оптимальної за складом і обсягом облікової інформації, яка забезпечить реалізацію тих завдань, які поставлені перед обліком основних засобів;
- розробка та запровадження раціональних схем документообігу, що дозволяли би своєчасно виконувати поставлені завдання при мінімальних витратах трудових, матеріальних та фінансових ресурсів;
- удосконалення змісту та складу носіїв інформації з обліку основних засобів. Провівши аналіз змін у законодавчій базі, яка стосується обліку основних засобів, було доведено, що окремі графи типових форм первинних документів втратили свій зміст і на підприємствах не використовуються. Це, наприклад, такі реквізити, як код норми амортизаційних відрахувань, джерело придбання, дата початку сплати за основні засоби;
- повна комп'ютеризація обліку основних засобів. Викликано це необхідністю оперативного одержання відомостей про рух основних засобів, своєчасного та правильного розрахунку сум амортизації, визначення зносу у відповідності до встановлених норм тощо. Однією із найпоширеніших програм є «1С: Бухгалтерія», впровадження якої забезпечило б оперативний, точний облік, охоплювало всю виробничу і фінансово – господарську діяльність господарства. В сучасних умовах ця програма відповідає вимогам бухгалтерів не в повній мірі, але вона вдосконалюється, змінюється, з'являються її нові версії. Однак спершу потрібно позбутися протиріч в законодавстві;
- удосконалення методики нарахування амортизації. Це проблемне питання можна вирішити наступними шляхами: по-перше, необхідно визначити адекватний термін корисного використання об'єкта, який би не впливав на викривлення інформації про основні засоби у фінансовій звітності; по-друге, встановити необхідність нарахування амортизації після місяця, в якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію.
- удосконалення й відображення переоцінки основних засобів в обліку. Вважається недоцільним результати переоцінки основних засобів відображати як витрати або доходи звітного періоду, бо суть цієї операції полягає не у зміні результатів господарської діяльності підприємства, а у визначенні реальної вартості об'єкта. Це

обумовлює доцільність відображення дооцінки та уцінки основних засобів як зміну сальдо рахунків додаткового капіталу.

При операціях обміну варто оцінювати об'єкти основних засобів за справедливою вартістю, а не виходити з їх поділу на подібні чи неподібні об'єкти, що є досить абстрактним положенням.

Проведене дослідження теоретичних розробок та нормативної бази з організації обліку основних засобів дозволяє визначити основні засоби як актив, що передбачає можливість отримання економічних вигод, і тому до складу основних засобів не потрібно включати ті об'єкти, від використання яких взагалі не очікується отримання економічних вигод. Бухгалтерський облік і контроль основних засобів потребує удосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів. Крім того, у П(С)БО 7 «Основні засоби» наявні істотні розбіжності із міжнародними стандартами. Тому запропоновані шляхи удосконалення нормативної бази бухгалтерського обліку основних засобів дозволять гармонізувати вітчизняний облік з міжнародними стандартами та зменшити невідповідності й проблемні питання обліку основних засобів.

Література:

1. Бондар, О.М. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку / Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 23-28.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112
3. Бутинець, Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир, ЖТІ, 2011. – 640 с.
4. Голов, С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / – К. : Центр нав. літ., 2012. – 522 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 “ Основні засоби”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92, зі змінами та доповненнями від 3 вересня 2012 р. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0288-00>.

7. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Dauliyeva G.R.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Adilov R., Satybaldyeva Z., Khanhuzhaeva A.

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan

THE MAIN DIRECTIONS OF PRIVILEGES FOR THE SUBJECTS OF THE CUSTOMS AND TAX INCENTIVES

The relevance of the theme, the customs authorities of the customs entities with different benefits and tax incentives for formation of the economic development of the country and the WTO at increasing the competitiveness of our country, the formation of business entities in developing effective economic climate. WTO states under the terms of the issue of privileges and preferences to achieve the level of developed systems can be performed in the Republic of Kazakhstan.

Chapter 22 of the Law on customs affairs of the main customs exemption:

- Customs duty before the payment of the refund;
- reduction in the rate of customs duty;
- preferential import of goods (publishing) the appointment of tariff quotas.

Former taxes (tax part) the right of return is one type of tax incentives and financial called a tax credit. A tax credit to reduce the tax rate or the amount of tax benefits.

Fired from customs duties:

1. International cargo, passengers, logistics, fuel, food and intermediate stopping places, travel, or remove components of vehicle accident other property acquired abroad transportation vehicles;
2. Material items within the rules approved by the Government of the Republic of Kazakhstan and more or Kazakhstan enterprises engaged in offshore field In order to ensure the production activities of vessels from the establishment of organizations from the customs territory of the Republic of Kazakhstan, and ships and fishing products brought into the territory of the Republic of Kazakhstan;
3. In accordance with the laws of the Republic of Kazakhstan's national currency, securities;
4. In accordance with the procedure established by the Government of the Republic of Kazakhstan or out of the goodness of the excise tax imported into the customs territory of the Republic of Kazakhstan goods originating in this territory;
5. Imported into the customs territory of the Republic of Kazakhstan goods produced in this area, or outside the state sector, governments and international organizations in this area as the purpose of the charity donations products;
6. According to the law on foreign investment in the Republic of Kazakhstan goods exempted from customs duty;
7. The needs of the National Bank of the Republic of Kazakhstan goods imported;
8. National and local budgets finance but also due to the government's foreign debt the purchase of technological equipment;
9. Drawing imported from foreign countries for distribution on the territory of the Republic of Kazakhstan;

According to the agreement approved by the international agreement of the Republic of Kazakhstan diplomatic and administrative and technical staff members of the family living with them personal use of the heads of foreign diplomatic and baled them this Act and other imported goods exempted in accordance with international agreements. [1]

Foreign trade and political relations with the Republic of Kazakhstan, the Republic of Kazakhstan in the implementation of the Customs tariff rates approved by the order of preferences.

Preferences are as follows:

1. Exemption from duty succumb; reduction of duty rates;
2. The following products in accordance with the preferential import (export) quotas;

The customs union or a free trade zone with the Republic of Kazakhstan of the countries of origin of the goods. Treated at least once every five years by the Government of the Republic of Kazakhstan national discount system used in developing countries of origin of the goods. Border trade of goods from circulation. Tariff preferences given by the Government of the Republic of Kazakhstan. [2]

As mentioned above, preferential treatment for some types of imported goods. The Government of the Republic of Kazakhstan on November 14, 2014 in the "Resolution" on the rates of customs duties on goods imported into the use of preferences scheme approved list of developing countries and the least developed countries.

The list of 104 countries, developing countries and the least developed 47 countries. Imported into the customs territory of the Republic of Kazakhstan of this resolution and the use of preferences scheme approved by the customs duties on goods from developing countries, about 75 percent of the customs duty rates specified.

Imported into the territory of the Republic of Kazakhstan and the use of preferences scheme does not apply to the rates of customs duties on goods from the least developed countries.

And all this in order to avoid the development of the national economy. One of them is the customs service. Are difficult cases, the Customs Service of the Republic of Kazakhstan. They are aware of the financial funds are provided only with the introduction of special arrangements can be changed. The experience of the implementation of the Customs Service, the strategic objectives defined clearly define the priority logic can not cause serious progress.

Currently, the state regulation of foreign trade of Kazakhstan in the Customs Service for modernization of the forces acting under construction. This new advanced control system used in the organization of the customs and traditional customs procedures need to develop new strategies in the field of control and improvement. [3]

The main objective of this effort, fiscal policy, to ensure the security of the state regulation of foreign trade and economic bleeding before the customs authorities in the search for the best ways to perform tasks more efficient.

Customs officers need to effectively help the development of foreign economic relations was the issue of the development of a new approach to the development of the Customs.

The Customs Service of the Republic of Kazakhstan in the years 2012-2018 performed specializes proof of concept and timely decision making to improve the main activities of the customs authorities that need to be defined set of tasks. These areas are divided into five equally important priority.

1. unified automated information system and the formation of the customs statistics of foreign trade of the Republic of Kazakhstan.
2. International customs cooperation.
3. improve the mechanism of customs control and customs clearance.
4. Human Resources policy.
5. customs authorities fiscal and economic improvement.

The customs service is necessary in order to achieve this goal:

1. Of customs payments to ensure improvement of the quality and level of management. Simplification of customs procedures, sources of information and technology through a wide range of artifacts, customs and foreign trade statistics.
2. To ensure the coordination and ordering of customs legislation in accordance with international standards, the establishment of the Customs Union of the CIS member states, which is to assist in the development of international trade and global integration processes.

3. Customs in the process of regulating the activities of the strengthening of the economic side of the work to increase the role of the customs system, strengthen control over the currency. [4]

Customs tasks related to the development of the system:

1. The implementation of customs policies and activities, economic and administrative mechanism to determine methods for specific application;
2. Improve the quality of the legal system of customs;
4. 3. The creation of favorable conditions for the inflow of foreign investment in various sectors of the country to prepare measures for the effective implementation of all customs regimes.
3. Customs system to improve the functioning of the institutional changes to its organizational framework;
4. The development of the material-technical base of the customs authorities.

TN to control the country's socio-economic and economic ties should be in accordance with the conditions of the international division. State regulation of these terms, and only SES connections, its economic security issues are effectively resolved. [5]

To attract investment for the development of the industry, including the creation and development of special economic zones, the support is one of the main facts of the economic development of the Republic of Kazakhstan.

A special economic zone in accordance with the current legislation in other areas than the national and state economic incentives for foreign entrepreneurs have limited the special legal status of the territory. The procedure for the establishment and functioning of the special economic zone companies to claim their rights and obligations of the participants of the SEZ control mechanism, as well as the legal regime and other conditions of service "on special economic zones in the Republic of Kazakhstan" dated June 21, 2011 of the Republic of Kazakhstan №469 adjusted in accordance with the Law of -IV.

According to the decree №645 dated June 29, 2011, the President of the Republic of Kazakhstan "Astana - new city" special economic zone (SEZ).

In accordance with Article 26 of the Law, part of the territory of the special economic zone or free customs zone (hereinafter referred to as ESA), the customs procedure.

The participants of the SEZ companies regulated by a system of laws and preferential discounts, the participants of the SEZ of customs duties and taxes on the benefits provided. SEZ if the company is engaged in real priority, with the possibility of obtaining concessions on customs duties and taxes.

It should be noted in the granting of discounts, ESA customs procedure of goods within or part of the territory of SEZ of customs duties and taxes on foreign goods as well as the use of non-tariff regulation measures and prohibitions and restrictions placed on the use of the goods of the Customs Union and the customs procedure used. As well as the use of foreign goods made in the SEZ and recycling recognized as goods of the Customs Union in accordance with the criteria of the goods, the customs border of the Customs Union are exempted from import duties and taxes. Processing criteria approved by the Commission of the Customs Union. June 18, 2010 free (special, special) economic zones and ESA within the framework of the Agreement on customs procedures approved a transition period over customs privileges to the ESA. SEZ residents registered before May 1, 2010 to January 1, 2017 for all existing tariff preferences will be saved.

SEZ residents registered after May 1, 2010, when the rest of the goods into the territory of the Customs Union SEZ, subject to the criteria approved by the Commission of the Customs Union, shall be exempt from customs duties and taxes.

Statistical data shows that the "Astana - new city" issued in 2015, the participants of the SEZ of customs duties and tax benefits totaling 28 billion. 116 million. tenge.

Created favorable conditions for the above shows that the participants of the SEZ, including exemptions from customs payments [6].

References:

1. www.adilet.zan.kz
2. www.keden.kz
3. Barmambayev B. Postponement of payment of customs duties // Foreign Economic Activity in Kazakhstan №5 2014.
4. Zhatkanbaev EB, Sukhova LF Customs and tariff regulation in the Republic of Kazakhstan. Almaty, 2013.
5. Nurgalieva DM Improvement of customs clearance of goods and vehicles. // Foreign Economic Activity in Kazakhstan № 7, 2015.
6. Aybekov MR "Customs privileges to participants of the special economic zone", Almaty, 2014.

8. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Katkov Yu.N.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Russian State Agrarian University – MAA named after K.A. Timiryazev

Dzhikiya M.K.

Student of the second year of faculty of the International economic relations
Financial University under the Government of the Russian Federation

FORMATION OF SYSTEM OF ECOLOGICAL SAFETY FOR VARIOUS LEVELS OF FUNCTIONING

Катков Ю.Н.

к.э.н., доцент

Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева

Джикия М.К.

студентка 2 курса факультета Международных экономических отношений
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

ОБРАЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

In article the entity of ecological safety is described, the system of legal regulation of environmental protection is opened, correlation of ecological and economic safety is reflected. Structural system modules of ecological safety for different levels of functioning are offered and justified.

Keywords: *ecological safety, sustainable development, environment, economic security, anthropogenous influence.*

В статье описана сущность экологической безопасности, раскрыта система правового регулирования охраны окружающей среды, отражена взаимосвязь экологической и экономической безопасностей. Предложены и обоснованы структурные модули системы экологической безопасности для различных уровней функционирования.

Ключевые слова: *экологическая безопасность, устойчивое развитие, окружающая среда, экономическая безопасность, антропогенное влияние.*

Экологические проблемы по глубине негативного воздействия на человечество и катастрофическими последствиями, несравнимы ни с какими другими проблемами. Экологические аспекты все чаще выступают приоритетными для большинства крупных компаний, в связи с чем, менеджеры и организации во всех отраслях народного хозяйства, начинают активно разрабатывать и внедрять мероприятия по защите окружающей среды, и минимизации своего воздействия на нее. Одна из последних моделей, определяет степень экологической ответственности организации, она получила название «оттенок зеленого» (shade of green). Подходы организации к экологическим проблемам, согласно данной модели идентифицируются различными оттенками (рис. 1).

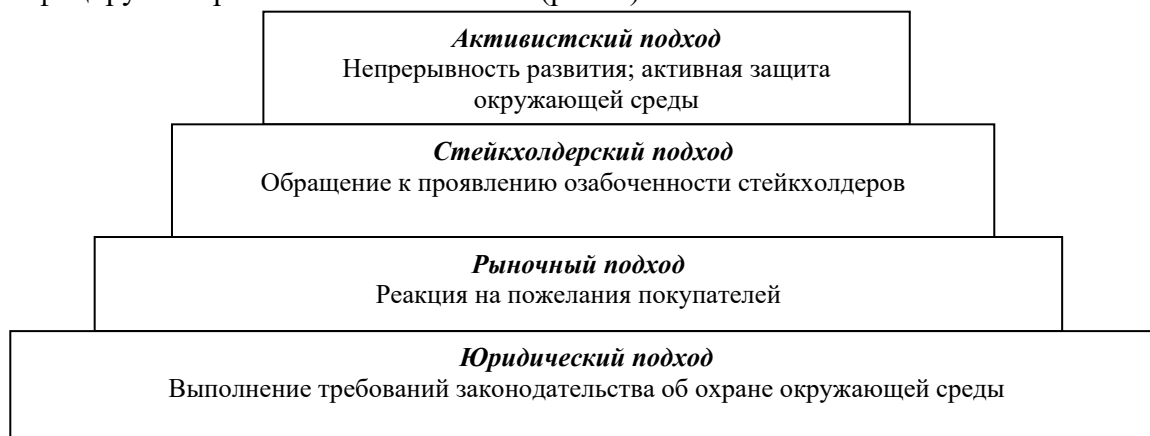


Рис. 1. Уровни, отражающие подходы организаций к экологическим проблемам [2]

При использовании юридического подхода организация делает только то, что требует от нее закон. Рыночный подход, отражает растущую осведомленность и чувствительность к вопросам экологии – главным образом ради удовлетворения покупателей. Следующий шаг заключается в реагировании на разнообразные требования внешнего и внутреннего окружения. Стейкхолдерский подход предполагает, что компании пытаются ответить на озабоченность экологическими проблемами различных групп стейкхолдеров, таких как покупатели, местные сообщества, партнеры по бизнесу и группы с особыми интересами [2].

Наконец, при достижении наиболее интенсивного оттенка зеленого организации используют активистский подход к экологическим проблемам, т.е. ведут настойчивый поиск способов сбережения природных ресурсов.

Однако что касается России, то в настоящее время не разработаны методы развития общественного хозяйства, учитывающие природно-экологическое равновесие с минимальными вредными воздействиями на окружающую среду. Поэтому необходимо принять меры по экологизации производственной деятельности каждой организации.

Деятельность человека в современном Мире, оказывает огромное давление на окружающую природную среду. При этом влияние человечества на природу, с каждым годом увеличивается, что требует выработки оперативных и эффективных способов ее восстановления и защиты, а также мероприятий по предупреждению вредного воздействия.

Россия занимает 74 место среди экологически чистых стран мира, при этом, загрязнение окружающей среды отмечается практически повсеместно во всех промышленных регионах и городах [3]. Одной из причин данной ситуации является утрата экономического потенциала страны, низкий уровень технического прогресса в результате внедряемых реформ.

Рассмотрим, что же такое экологическая безопасность, и как она связана с экономической безопасностью.

Под экологической безопасностью понимается состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, создаваемых вследствие чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера [6].

Это самостоятельный вид деятельности в области хозяйственного регулирования и государственного управления, тесно связанный с другими видами хозяйственно-экономических отношений и заключающийся в разрешении эколого-экономических проблем на всех уровнях. Наиболее значимыми являются проблемы земле-, лесо- и водопользования, загрязнения атмосферы в городах, утилизации и размещения токсичных промышленных отходов, хранения и уничтожения химического оружия.

Так же некоторые ученые под экологической безопасностью понимают создание безопасного, экологически здорового образа жизни населения в условиях динамично развивающейся производственной деятельности с сохранение благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения общественных потребностей нынешнего и будущих поколений людей [7].

Экологическая безопасность, как один из важнейших блоков экономической безопасности, отражает не только фактическое экологическое состояние на территории страны, но и состоит в тесной органической взаимосвязи со всеми сферами и составляющими экономической безопасности [5]. Для обеспечения экологической безопасности, государственные органы формируют систему правового регулирования охраны окружающей среды (рис. 2), которая дает комплексный подход к регулированию отношений по охране окружающей среды.

За прошедшие годы в России, было разработано и принято большое количество нормативно-правовых актов в области обеспечения экологической безопасности страны. Однако данная работа должна быть продолжена и осуществляться непрерывно, для обеспечения экологической стабилизации государства.

На любом уровне функционирования, экологическая безопасность проявляется в виде системы (рис. 3), под которой понимают систему мероприятий, обеспечивающих с определенной вероятностью допустимое негативное воздействие антропогенных и природных факторов экологической опасности на человека и окружающую среду.

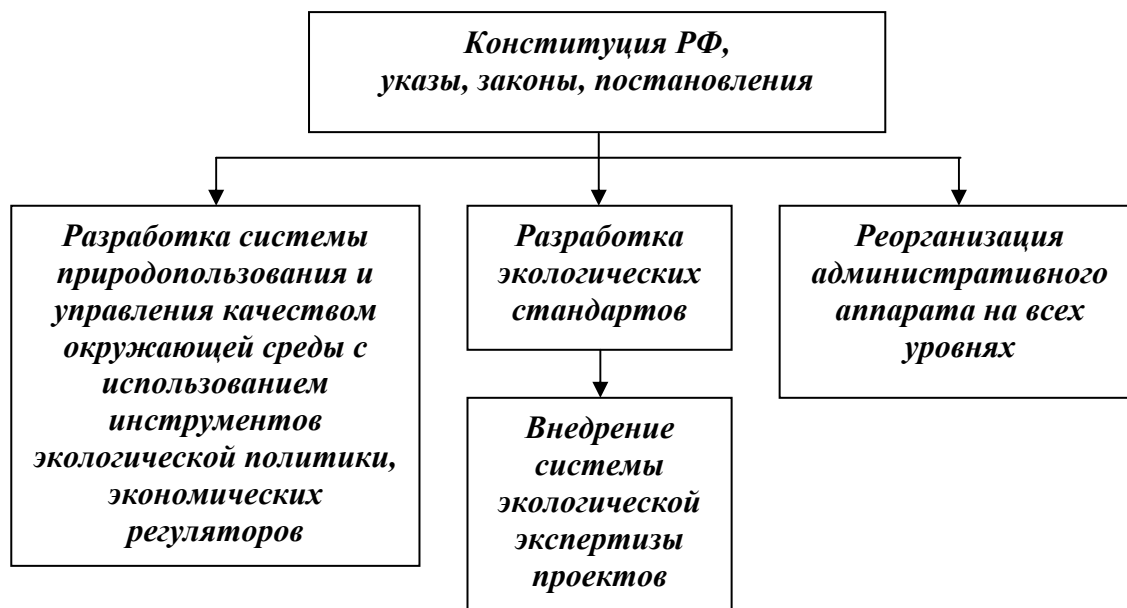


Рис. 2. Система правового регулирования охраны окружающей среды [7]



Рис. 3. Структурные модули системы экологической безопасности

Таким образом, мы видим, что функционально, система экологической безопасности состоит из трех взаимосвязанных элементов (модулей), которые в своем единстве реализуют на практике мероприятия по защите и минимизации воздействия на окружающую среду.

Производственно-хозяйственная деятельность должна рассматриваться как целостная и сложная эколого-экономическая система, в которой переплетаются процессы различного характера: социальные, биологические, экономические, технологические и экологические.

В связи с чем, возникает необходимость в комплексной системе контроля за антропогенной деятельностью, т.е. организации мониторинга окружающей среды. Мониторинг осуществляет сбор информации, которая является научной базой, для осуществления и планирования мероприятий по восстановлению естественного баланса в окружающей среде [1, 4].

Мониторинг может осуществляться на различных уровнях. Так например, глобальный мониторинг формирует данные по биосфере всей Земли, национальный проводится в пределах страны, региональный связан в рамках района или области, а локальный функционирует в городах и отдельных организациях. Региональный и локальный мониторинг формирует информацию об источниках поступления и перераспределения загрязнений в конкретном регионе. На основе работы системы экологической безопасности, формируются механизм и методы экономического регулирования в области охраны окружающей среды.

К методам экономического регулирования в области охраны окружающей среды относятся:

- разработка прогнозов социального и экономического развития государства, на основе экологических перспектив;
- разработка программ федерального уровня в области экоразвития, а также формирование целевых программ для субъектов Российской Федерации в области охраны окружающей среды;
- проведение превентивных мероприятий по сохранению и охране окружающей среды;
- установление платы за негативное воздействие на окружающую среду, организациям, деятельность которых отрицательно сказывается на экологии.

Экономический механизм регулирования охраны окружающей среды необходим для формирования как у производителей, так и у потребителей бережного отношения к природе.

Таким образом, экологическая и экономическая безопасности, тесно связаны, и должны функционировать в одной системе, для устранения возможных противоречий, и эффективного обеспечения безопасности и устойчивого развития, как хозяйствующих субъектов, так и государства в целом.

Литература:

1. Григорьев Д.Н., Игнатъева А.В. Экологически чистое производство – условие устойчивого развития экономики // Гуманитарное знание и образование на рубеже тысячелетий. Екатеринбург, – 2000. – С. 95-97.
2. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2009. – 800 с.
3. Думнов, А.Д. Макроэкономическая оценка использования природных ресурсов в России // Вопросы статистики. – 2001. – №1. – С. 48-55.
4. Катков Ю.Н. Система эколого-ориентированного менеджмента в обеспечении экономической стабильности организации // Вестник Брянского государственного университета. – 2014. – №3. – С. 48–52.
5. Хоружий Л.И., Катков Ю.Н. Учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2016. – №4. – С. 39–44.
6. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.А. Богомолов и др.]; под ред. В.А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 295 с.
7. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с.

9. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Arzayeva M.Zh.,

ass.prof

Kalilahanov Eldos,

student,

Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

INTRODUCTION OF UNIVERSAL DECLARATION IN KAZAKHSTAN

Annotation. *Its main goal is to reduce the volume of the shadow economy. As well as the introduction of universal declaration of income, on the one hand, provide an opportunity to catch-all controls over the completeness and timeliness of payment of taxes from the population. On the other, it will allow to identify the illegal income. Currently, the presence in Kazakhstan sufficiently low tax rates on property and income of the population extent of tax evasion are big enough. In this regard, more effective is to provide tax deductions to the taxpayer than the provision of benefits or assignment to deduct the costs of the legal entity to compensate for the individual employee spending.*

Keywords: *taxation, individual person, income, property, declaration*

Recently, one of the topics under discussion in the Kazakhstan is the introduction of universal declaration of income and property of citizens. In this case according to the Program of the Government of the Republic of Kazakhstan “The main directions of new economic policy on shadow economy volumes reduction and organizational measures in the Republic of Kazakhstan for 2005-2010” approved by a resolution №969 from September 30 2005 of the Government of the Republic of Kazakhstan in order to reduce the shadow economy volume it is considered to transit gradually to an universal declaration of individual’s income, as one of the main measures in tax administration sector and concept on the transition to an universal declaration of the incomes and properties of the citizens of the Republic of Kazakhstan and individuals with residence permit was prepared. The concept includes the aims, tasks, periods, and also main directions and mechanisms of an universal declaration[1].

The 42 step of the five institutional programs, aiming implementation of the nations plan – 100 real steps, includes gradual implementation of a universal declaration of incomes and expenses for state employees from January 1 2017, then later for all citizens. In the framework of the step’s implementation, the law of “Introduction of the amendments and fulfillments to the separate legislation of the Republic of the Kazakhstan on incomes and expenses declaration issues of the individuals of the Republic of Kazakhstan” was adopted on 18.11.2015. The rules of gradual implementation of a universal declaration were approved in this law.

The aim of a universal declaration is to develop the system of efficient control of individual’s incomes and expenses in order to fight against corruption and the shadow economy indicators, also to strengthen the state’s role in providing the collection of mandatory payments and taxes to the budget.

The tasks of providing a universal declaration are the next:

- The preparation of the methodical basics of a universal declaration and its legislative support;
- To conduct activities on individuals’ declaration preparation for receiving and processing by state authorities;
- To develop the most convenient system of incomes and properties declaration for the citizens;
- Full informing of the people on issues of a universal declaration transition;
- To develop an efficient system of cameral control of individuals’ declaration.

According to the current Tax law individuals are collected personal income tax for two types of objects:

- The income, which is collected a tax from a payment source;
- The income, which is not collected a tax from a payment source [2].

When Kazakhstan’s Tax system was just developing and the citizens had an income mainly as a salary being a hired worker, it was normal to collect personal income tax from the source of

income. By development of the market relations the individuals began to have also the income, which was not taxed as a source of income.

Consequently under the current Tax law, personal income tax declaration is obligatory for the following individuals:

- Individual entrepreneurs;
- Individual notaries, individual bailiffs, lawyers and professional mediators;
- Individuals with property income;
- Individuals with other incomes, including money, earned outside Kazakhstan;
- Individuals with money in accounts outside the Kazakhstan;
- Deputies of the Parliament, judges of the Republic of Kazakhstan, also other individuals, obliged with a declaration according to the legislation of the Republic of Kazakhstan.

In accordance with the law, which enters into force in 2017, a universal declaration will be conducted in two stages. At first stage, beginning with 2017 employees of the state organizations, and authorized persons of national companies will join this system. The second stage, which starts in 2020, will include all individuals.

All adult citizens, oralmans (ethnic Kazakhs, returned to Kazakhstan from abroad after the gaining an independence), underage citizens (if a child has a registered property, then child's legal representatives have to declare for them), also foreign citizens, that have properties and taxable income in the territory of the Republic of Kazakhstan, must annually submit declaration.

Declaration system consists of two types of declarations:

First, in an 'income' declaration called "assets and liabilities declaration" a taxpayer individual's following information in and outside of the territory of Kazakhstan is shown:

- Real estate (constructions);
- Money in bank account and in cash;
- Debit and credit debt volume and so on.

Declaration of assets and obligations is divided into the next:

- a) first – a submitted declaration of assets and liabilities in the moment of declaration submission was obligated;
- b) regular – a declaration that is submitted after the first declaration of assets and liabilities was submitted in accordance with the legislation of the Republic of Kazakhstan;
- c) additional – a declaration, that is submitted when there is need for changes and amendments in the previous submitted declarations;
- d) additional due to message – as a result cameral control Tax authority finds rules violation, a declaration of assets and liabilities must be submitted.

Second, 'Declaration of Incomes and properties' aims to define the following feature of the individual:

- income, with a taxable source;
- income, without a taxable source;
- income with a tax exemption and so on.

In the regular declarations of incomes and property the changes in incomes and properties, change costs and the source of financing are specified.

For individuals with incomes only as salaries or pensions and also a state employee, deputy, judge, and individuals, who are not self-employed, one-page optimized version of declaration submission is available.

Under the current Tax law the minimum level of salary, mandatory and voluntary pension contributions, the sum of insurance premiums due to the agreement of insurance, the sum of money, aimed to pay for the debts for Housing construction savings bank of Kazakhstan, cosmetic and other medical service costs are approve to be deducted [3]. Beginning with January 1, 2017, including all the above-mentioned, mandatory social medical insurance, voluntary medical insurance, for large families – educating costs, costs to pay for the mortgages, taken from any bank in Kazakhstan are also approved to deduct.

Due to the Kazakhstani experts' opinion, in the result of implementation of such deduction the personal income tax losses may exceed 33 billion Kazakh tenge or can be 7,6% of all the personal income tax revenue.

A paper version of declaration must be submitted not later than July 15 after the reporting year, as for an electronic version not later than September 15.

According to the foreign experience individual's income declaration is considered as one of the documents confirming customer's solvency by a bank. In its turn it allows to control issues of an analysis of debtor's solvency, non-cash circulation, and false bankruptcy.

It is expected that a transition of a universal declaration influence to the following:

- to decrease the shadow economy volume;
- to systemize and increase the number of taxpayers;
- to prevent tax payment evasion;
- to decrease the degree of corruption in state organizations;
- to enlarge the database of taxes and increase the volume of personal income taxes revenues;
- to the efficiency of criminal investigations;
- to increase the tax culture of taxpayers' of the Republic of Kazakhstan.

Also according to the forecasts of authorized state organizations as a result of a universal declaration implementation the volume of personal income tax revenues will increase at least by 10%.

Hence, the implementation of a universal declaration in Kazakhstan is an objective demand of the time.

References:

1. M.Zh.Arzayeva The objective necessity of the introduction of universal declaration in Kazakhstan.// www.be.kaznu.kz
2. Tax Code RK, 01.01.2017
3. Tusupbekov M.B., [e-resource] // G-Global – 26.07.2013 – URL: <http://www.group-global.org>

10. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Melnikov O.F.,

Doctor of Public Administration, Professor

Orlov O.V.,

Doctor of Public Administration, Professor

Petrov K.E.

Doctor of Technical Sciences, Professor

Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration attached to the Office of the President of Ukraine, Ukraine

DEVELOPMENT STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE NOOSPHERE PARADIGM

Мельников О.Ф.,

доктор наук з державного управління, професор

Орлов О.В.,

доктор наук з державного управління, професор

Петров К.Е.

доктор технічних наук, професор

Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У КОНТЕКСТІ НООСФЕРНОЇ ПАРАДИГМИ

Considered strategy of sustainable development in the context of the noosphere paradigm. The basic trends noosphere rethink the paradigm of sustainable development in the current stage of formed of the information society.

Keywords: noosphere paradigm, sustainable development, national strategy, information society

Розглянуто Стратегію сталого розвитку у контексті ноосферної парадигми. Виявлені основні тенденції переосмислення ноосферної парадигми сталого розвитку на сучасному етапі формування інформаційного суспільства.

Ключові слова: ноосферна парадигма, сталий розвиток, державна стратегія, інформаційне суспільство

Загальні закономірності світового розвитку сьогодні вже не дають можливостей всебічно оцінити перспективу економічного розвитку того чи іншого міста або регіону, бо сучасний світ знаходиться на межі фазового цивілізаційного переходу.

Економічний розвиток сьогодні зумовлюється вже не тільки простим кількісним зростанням, а якісними змінами. Змінюється суть економічної діяльності. Конкуренція станків змінюється на конкуренцію мозків. Іншими словам виробництво стає принципово неконкурентоздатним.

В теперішній час в світі відбуваються два суперечливих за своєю спрямованістю процеси: деіндустріалізація і зростання питомої ваги сектора послуг. Перший процес – падіння питомої ваги видобувних галузей, з одночасним зміцненням переробних. Ця тенденція нібито зсуває економіку з переважно індустріальної на доіндустріальну стадію розвитку, якщо не брати до уваги випереджуючого розвитку інформаційної сфери, що характерно в цілому для постіндустріальної стадії розвитку суспільства. У найближчі роки перерозподіл трудових ресурсів буде йти ще більш зростаючими темпами.

Тобто, вже сьогодні людство стикнулося із новим, таким що дуже важко усвідомити парадоксом – індустріалізація, впровадження нових технологій та автоматизація виробництва може призвести не до розвитку, а, навпаки, до соціального краху регіону, що добре видно на прикладі американського міста Детройт. Виникає порочне коло. Без впровадження автоматизованого виробництва продукція, що виробляється стає неконкурентоздатною, що веде до економічного занепаду, а вивільнення, за рахунок

автоматизації виробництва до 80% робітників, без одночасного вирішення проблеми зайнятості – веде до занепаду соціального.

Одним з підходів до вирішення даної проблеми може стати переосмислення ідей Вернадського в контексті сучасної ноосферної парадигми розвитку регіону.

Термін «ноосфера» (сфера розуму) був введений в науковий обіг французьким філософом і математиком Е. Леруа в 1927 році. Вперше він вжив його в лекціях, прочитаних в Колеж де Франс в Парижі і незабаром опублікованих [8].

Ф. Т Яншина [5, 6] виокремлює 12 принципів ноосферної теорії Вернадського [2], які відображають уяву Вернадського про ідеальні світ майбутнього, його бачення крізь призму феномену ноосфери, багато у чому утопічний майбутній соціально-економічний устрій суспільства. І хоча й не всі його передбачення знайшли своє втілення у сучасному світі, вектор розвитку людства ним було передбачено досить точно. А головним його здобутком, на наш погляд, є його науково обґрунтована віра у можливість створення нового розумного способу існування суспільства.

Ще більш концентровано подібну думку висловлює і В. Карпенко: гуманістично-ноосферна концепція – це «...система філософських поглядів на сутність і закономірності формування інтегрованої сфери відповідальності людини за коеволюцію соціуму і середовища його існування з урахуванням загальнолюдських гуманістичних цінностей» [3].

Сьогодні, коли на старті четвертої промислової революції весь світ шукає нові стратегії та парадигми розвитку, використовує всі можливі інструменти і нестандартні методи для прискорення технологічного зростання і боротьби в глобальній конкуренції, наша країна нібито виконує план дій щодо реалізації положень Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020", а насправді знаходиться в лещатах економічної стагнації і постійних розмовах про реформи при практично повній відсутності ефективних системних стратегічних дій, що відповідають саме сучасним тенденціям розвитку людства. Тому, саме зараз, виникає нагальна необхідність пошуку принципово нових підходів до стратегії розвитку як країни в цілому, так і розвитку регіонів, зокрема.

Сьогодні, майже через 90 років після введення терміну ноосфера, ми маємо можливість по-новому переосмислити це поняття. Якщо при його виникненні воно носило скоріше етичний характер, то сьогодні ми маємо можливість говорити про ноосферу вже як про реальний новий технологічний стан розвитку людства. Якщо Вернадський вважав ноосферу результатом розумової діяльності людини на землі, то сьогодні ми маємо можливість говорити про створення дійсно розумної оболонки, що охоплює практично всю земну поверхню всесвітньою мережею Інтернет, яка, у свою чергу, забезпечує новий досконаліший рівень комунікацій як між окремими людьми, так і появу принципово нових форм мережевого спілкування, появу нових інструментів, що забезпечують підтримку розвитку інтегрованого розуму людства.

У 2008 році редактор журналу Nature Кліффорд Лінч вперше використав термін «великі дані» (big data), зібравши матеріали про зростання обсягів, різноманіття оброблюваних даних і технологічних перспективи у вірогідному стрибку «від кількості до якості» [7].

Великі можливості великих даних це нова революція, яка перетворить світ. Перетворить те як ми живемо, як працюємо, і навіть як ми думаємо. Використання «хмарних технологій», створить новий тип інформаційних систем, при цьому особлива роль буде належати органам публічного управління у забезпеченні доступу до відкритих даних та безпечного інструментарію їх обробки [9,11].

В процесі перетворення комп'ютерів зі звичайних рахуючих пристроїв в універсальні машини для обробки даних стали з'являтися нові терміни: дані як продукт (data product); інструменти для роботи з даними (data tool); наука про дані (data science); вчені, що працюють з даними (data scientist), а збільшення обсягу і швидкість обробки даних привели до появи нового терміну «великі дані» (big data) – це серія підходів, інструментів і методів обробки, структурованих і неструктурованих даних значних обсягів для отримання

результатів, що навіть не сприймаються людиною, ефективних в умовах безперервного приросту, розподілу по численних вузлах обчислювальної мережі. Сутність «великих даних» полягає у тому, що при їх обробці інформація одночасно видобувається з великого обсягу, з великою швидкістю, у тому числі і великою швидкістю зростання кількості даних при врахуванні одночасних – паралельних рівнів обробки; а також різноманіття даних – можливість використання різних джерел даних та безлічі варіантів їх автоматизованої інтелектуальної обробки. Сьогодні створюється середовище, де розвиток суспільства прискорюється за рахунок праці усупільненого всесвітнього інтелекту.

Таким чином у ноосфери, як і у геосфери та біосфери з'явився свій матеріальний механізм, і те, що ще вчора здавалося утопією, стало реальністю.

Розвиток ідей про ноосферу сприяв створенню на початку 70 років минулого століття концепції сталого розвитку. Сталий розвиток (Sustainable Development) – це процес економічних і соціальних змін, при якому експлуатація природних ресурсів, напрямки інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку, розвиток особистості та інституційні зміни узгоджені між собою і зміцнюють нинішній і майбутній потенціал для задоволення людських потреб і устремлень.

Однак, сьогодні ми повинні зважати на те, що концепція сталого розвитку виникла під час найвищого розвитку індустріального суспільства, коли інформаційне суспільство тільки зароджувалося. Тоді сталий розвиток розумівся як протидія безмежному нарощуванню виробництва та відповідному вичерпанню природних ресурсів.

Проблеми вичерпаності сталого розвитку пов'язані, перш за все зі суттєвими змінами у самій суті сучасної інформаційної економіки, що у свою чергу характеризується масштабованістю, бездефіцитністю та входом в епоху сингулярності.

У 1998 році на форумі Merrill Lynch було опубліковано есе Джона Перрі Барлоу (John Perry Barlow) «Cybernomics: Toward a Theory of Information Economy», в якому він зокрема зазначає: «фокус комерції на дефіциті ресурсів був сильно перебільшений індустріалізацією. Приблизно до 1840 року більша частина добробуту походила з речей, які могли відтворюватися практично нескінченно з сонячного світла, води, землі і праці – я говорю про плоди сільського господарства. Після цієї дати, багатство видобувалося з корисних копалин і палива, які, будучи одного разу вирваними з надр землі і перетвореними в товари, використовувалися, а будучи використаними, зникали назавжди. Промислове виробництво це процес, обов'язковою частиною якого є нанесення шкоди цілому. Якщо організація щось виробляє, то корисні копалини, що необхідні для створення його фізичної оболонки – залізо, вольфрам та ін. – витягуються з землі і в ній вже не відновлюються. Тепло, яке використовується в процесі перетворення цих матеріалів в пристрій, вилітає в фабричну трубу. Товар продається споживачеві. І з цього моменту виробник більше не володіє ним, і все, що було витрачено на його виробництво, вже недоступно людству» [0]. Підкреслимо, що саме в цих умовах й була заснована теорія сталого розвитку, тоді як становлення інформаційної економіки виводить на перший план продукти розумової діяльності людства.

Якщо у мене є ідея, і я продаю її вам, я продовжую володіти нею. Більш того – той факт, що ми обидва володіємо цією ідеєю зовсім не знижує її цінності, але скоріше – якщо, звичайно, це оригінальна і плідна ідея – збільшує її. Це відбувається тому, що на додаток до того, що ви заплатили мені за те, щоб я поділився ідеєю з вами, ми можемо додатково збільшувати її цінність, схресуючи наші злегка відмінні тлумачення цієї ідеї, щоб створити якусь третю ідею, яка також може створити напругу різниць між собою і своїми попередницями. Такий опис можна застосувати не тільки до ідей або винаходів, а й до точок зору, осяянь, експертних оцінок, навіть до навичок [0].

Схожу думку ще у 1813 році висловлював Томас Джефферсон: «Той, хто отримує від мене ідею, отримує від мене урок, не применшуючи мене, як той, хто запалить свічку від моєї, отримає світло, не затінюючи мене» [10].

Сьогодні ми бачимо, що через якихось 200 років мільйони таких запалених свічок створили нову економіку, в якій нові цінності створюються не шляхом індустріального виробництва, а безпосередньо силою об'єднаного людського розуму.

Вчені-дослідники в області Великої або Універсальної історії, доводять, що в середині 21 століття планетарна цивілізація пройде через так звану сингулярність. Сама природа, а також наслідки переходу через феномен сингулярності є малозрозумілими і поки можуть лише дуже приблизно прогнозуватися.

Австралійський вчений Снукс, і російський математик Панов, зробили свій розрахунок, так званої Вертикалі Снукс-Панова, де показали, що час прискорюється з самого початку утворення Землі, при цьому так звані фазові переходи, стають все більш близькими за часом, по відношенню один до одного. За цією моделлю точка Сингулярності настане в середині 21 століття. Але за яким із сценаріїв піде земна цивілізація поки не ясно. Зрозуміло, що точка Сингулярності не може бути пройдена людством на фізичному рівні в наслідок вичерпаності фізичних ресурсів. Але з точки зору інформаційної економіки, ми можемо очікувати на принципово нові підходи до створення та оперування знаннями.

Таким чином ми бачимо, що концепція сталого розвитку змінюється на концепцію розвитку вибухового.

Зовсім недавно Нассім Талеб в своїй книзі "Чорний лебідь" висунув оригінальну концепцію масштабування соціальних явищ. Він вказав на існування низки важливих явищ. По-перше, це так званий ефект масштабу, який в інформаційній економіці набуває особливого значення. По-друге, це зростання нерівності буквально в усіх напрямках соціального життя: в доходах, освіті, успіху, кар'єрі, інтелектуальному розвитку людей і т. п. По-третє, це абсолютна непередбачуваність ключових соціальних і економічних подій [4].

Повертаючись до розвитку ідей Вернадського ми бачимо їх втілення в еволюції розвитку мережі Інтернет, яка стає все розумнішою і розумнішою. Так якщо Web 1.0 створив середовище для розміщення інформації та наповнив її безліччю самого різного уже існуючого контенту, то Web 2.0 створив окремі майданчики (аккаунти) для кожного користувача мережі і дав, тим самим, будь-кому можливість створювати і зберігати власний контент. Наступна концепція Web 3.0 передбачає вже можливість автоматичного генерування контенту у відповідності до індивідуальних потреб кожного з користувачів. Механізми колаборативної фільтрації контенту дозволяють на новому більш високому технологічному рівні виокремлювати корисну інформацію, даючи тим самим могутній поштовх розвитку людства.

Таким чином, стає зрозумілим той факт, що сьогодні вже принципово неможливо забезпечити конкурентноздатний розвиток за рахунок повторення шляху індустріального розвитку.

Нова інформаційна епоха створила й нові можливості розвитку. Сьогодні розвиток країни має йти не шляхом її індустріалізації, а шляхом підвищення її конкурентноздатності за рахунок створення наукоємних виробництв або навіть за рахунок створення виробництв, які безпосередньо продукують нові знання – створюють ноосферу – розумний простір існування суспільства майбутнього.

Література:

1. Барлоу Джон Перри. Киберномика: к теории информационной экономики [Електронний ресурс] / Джон Перри Барлоу. – Режим доступу: http://www.20khvylyn.com/next/economy/story_2454.html
2. Вернадский В. И. Несколько слов о ноосфере Впервые опубликовано в журнале "Успехи современной биологии" (1944 год, No. 18, вып. 2, стр. 113 – 120).
3. Карпенко В.С. Гуманістично-ноосферний підхід: стратегія розв'язання глобальних проблем / В.С.Карпенко // Філософські науки: Збірник наукових праць. – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2008. – С.29 –37.
4. Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри, 2015. – 728с.
5. Яншина Ф. Т. Ноосфера В. Вернадского: утопия или реальная перспектива? // Общественные науки и современность. – 1993. – № 1. – С. 163 – 173.
6. Яншина Ф. Т. О появлении и первоначальном толковании термина "ноосфера" // Вестник Российской академии наук. – 1994. – Т. 64, № 11. – С. 1016 – 1022.

7. Clifford A. Lynch, "Big data: How do your data grow?" *Nature*, vol. 455, no. 7209 (September 3, 2008).
8. Leroi E. L'exigence idealiste, et le fait devolution, Paris, 1927.
9. Special Issue: Big Data In Communication Research, *Journal of Communication*, April 2014, Volume 64, Issue 2, Pages 193 – 360, E1 – E9.
10. Thomas Jefferson to Isaac McPherson, Monticello, August 13, 1813, letter, in *The Writings of Thomas Jefferson*, vol. 13, ed. A.A. Lipscomb and A.E. Bergh (Washington, D.C .: Thomas Jefferson Memorial Association, 1904), pp. 326 – 38
11. Mayer-Schönberger V., Cukier K. *Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think* Paperback – March 4, 2014.

11. LAW

Melnik V. P.

Candidate of Legal Sciences (PhD)

Kyiv Institute of the National University "Odessa Law Academy"

THE CONCEPT AND FEATURES OF INTERNATIONAL LEGAL REGULATION FOR SOCIAL PROTECTION OF PERSONS WITH DISABILITIES

***Abstract.** The features and margins of the concept of international law regulation for social protection of persons with disabilities are defined in given publication. The paper contains analysis of national laws of Ukraine concordance with provisions of international law regulative documents, conventions and treaties, which Ukraine is a party of. The main international law documents regulating social protection of persons with disabilities are defined.*

***Key words:** social protection, rights of persons with disabilities, international law regulation, social security.*

Effective proceeding of Ukraine on the way of structural social reforms in circumstances of complicated process of civil society developing, as well as implementing of rule of law and human rights and freedom tenets, presupposes reforming of social security for persons with disabilities, with respect to international and national standards, including fulfilling of correspondent constitutional fundamental grounds [1]. The complexity of social security reforms is caused by (a) some internal factors, such as: specifics of national economy development featured with social and economic systemic crisis overcoming, falling level of welfare, absence of effective mechanisms for adaptation of persons with disabilities in society and state; and (b) some external factors, which are evoked first of all by lack of effective mechanisms for implementation of appropriate international standards. Taking to account the fact that Ukraine as a subject of international law leads its policy towards recognition and implementation of set by international law values and standards, the realization of efficient reforms by Ukraine presupposes propos adaptation of international regulations, especially regarding rights of persons with disabilities. The revitalization of international law regulating of social protection for persons with disabilities is caused by world trends for increasing number of these persons. According to official information provided by UN there are over one billion persons with physical, sensory and mental impairments, which makes around 15 % of the world's population [2, p. 1]. In addition, this trend is progressing.

The special *importance* for further improvement of national legislations in the sphere of social protection for persons with disabilities is stressed by European integration processes, which stimulate real implementation of social standards during elaborating of efficient legislation.

The *analysis of recent researches* allows emphasizing on multiple approaches to current assessment of international legal regulation, as well as directions for implementation of the most important provisions of this regulation into national legislation. Thus, the problems of social protection of persons with disabilities became subject of researches of such academics as V. M. Abdriiv, N. B. Bolotina, V. Ya. Burak, T. Z. Herasymiv, V. V. Zhernakov, I. A. Vietukhova, M. I. Inshyn, V. L. Kostiuk, P. D. Pylypenko, S. M. Prylypko, S. M. Sychuk, I. M. Syrota, O. V. Tyshchenko, N. M. Khutorian, L. P. Shumna, M. M. Shumylo, O. M. Yaroshenko et al. Due to the topic of present publication it is necessary to outline collective publication *International Social Standards* edited by V. V. Zhernakov [3], as well as publications of V. L. Kostiuk [4], especially those dedicated to problems of Convention on the Rights of Persons with Disabilities into national legislation of Ukraine [5]. Never the less, the issues of social protection for persons with disabilities are still important and they need to be diligently researched especially in observance of Ukraine's challenges regarding social protection and safeguarding rights of participants and veterans of ATO which have been disabled by injuring, defending their country. Thus, the *goal* of this article is theoretic research of the concept and characteristics of international legal regulation of social protection for persons with disabilities, as well as possible ways for national law general application improvement in this sphere.

According to common definition, legal regulation is a kind of social regulation, which means 'brining social relationship parties' behavior to order using special legal means and tools' [6, p. 95]. Consequently, international legal regulation presuppose normative influence on international law subjects' conduct for the sake of developing, implementing and observing mutually recognized rules of legitimate behavior as well as arrangement for their provision for achieving and supporting international peace and social welfare. Application of international social standards fosters efficient legal regulation of social relationship. Following definition, given in legal education literature, international social standard means *stipulated by international normative act (treaty) generally recognized level of implementation of rights in the sphere of labor, social protection and education* [3, p. 20].

The right to social protection is guaranteed by the Constitution of Ukraine. According to provisions of article 46 of the Constitution, the right to social protection, which includes the right to provision in cases of complete, partial or temporary disability, the loss of the principal wage-earner, unemployment due to circumstances beyond their control and also in old age, and in other cases established by law. This right is guaranteed by general mandatory state social insurance on account of the insurance payments of citizens, enterprises, institutions and organizations, and also from budgetary and other sources of social security; by the establishment of a network of state, municipal and private institutions to care for persons incapable of work.

It is worth to mention, that there are different approaches to correlation between concepts of 'social protection' and 'social security' supported by researchers. But according to analysis of Article 46 of the Constitution of Ukraine, one may conclude that social security is wider notion, which covers right to social protection. According to provision of Article 9 of the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, adopted and opened for signature, ratification and accession by General Assembly 16 December 1966 [7], the right to social security includes social insurance. Thus, the notion of social protection is legal construct, which makes specific combination of rights, duties, liability, and their schemas, implemented in normative material, as Professor M. I. Koziubra at al. define [6, p. 222].

Social protection of persons with disabilities is realized in the frame of social support system measures. All kinds of social security may be classified into three groups: 1) financial remuneration; 2) benefits in natural form (prostheses, vehicles for persons with disabilities, foods, necessities); 3) social services (legal, economic, educational, medical, and rehabilitation etc.).

Having explained the meaning of social protection and international legal regulation, it is necessary to give definition for person with disabilities. First of all, it is important to underline, that the United Nation Convention on the Rights of Persons with Disabilities (CRPD), ratified by Law of Ukraine December 12, 2009, is the main international regulative act for persons' with disabilities social protection and rights. Clarifying the place of mentioned Convention in the system of sources of social security law, Professor V. L. Kostiuk makes some conclusions regarding importance of CRPD such as: (1) Convention serves as an international legal basis for existence and stipulation of the most important rights of persons with disabilities; (2) it sets up international standards and social mainstreams in the sphere of persons' with disabilities rights protection; (3) it serves international legal foundation for development of internal legislation on persons' with disabilities rights; (4) it needs profound implementation into national legislation [5, p. 129].

It is worth to underline that the Article 1 of the CRPD reads the persons with disabilities include those who have long-term physical, mental, intellectual or sensory impairments which in interaction with various barriers may hinder their full and effective participation in society on an equal basis with others. Similar definition is provided by Article 2 of the Law of Ukraine 'On the Fundamentals of Social Security of Persons with Disabilities in Ukraine', which is completed with obligation of the state to create conditions for exercising by persons with disabilities their rights on an equal basis with other citizens and provide protection for those rights [10]. Thus, international legal regulation for social protection of persons with disabilities has to be directed not only on material support of those persons, but on improving of environment, removing barriers (physical, psychological and social) on the way to enjoyment their rights on equal with others basis.

CRPD includes a number of fundamental provisions which make a basis of the Convention, especially the following tenets: respect, non-discrimination, participation and inclusion in society, equality of opportunity and accessibility. The list of obligations undertaken by a State Party includes the following: full implementation of all human rights and fundamental freedoms by persons with disabilities; full implementation of economic, cultural and social rights; inclusion of persons with disabilities in process of Convention's implementation via preliminary consultations with persons with disabilities, including children with disabilities.

The system of international legal regulation for social security includes a number of international documents, aimed at promotion of persons' with disabilities social protection on international level. As it was mentioned above, those persons enjoy the whole range of human rights and fundamental freedoms (International Bill of Human Rights). Special international documents legally regulating social security of persons with disabilities are as follow: Declaration on the Rights of Disabled Persons (1975), World Programme of Action Concerning Disabled Persons (1981), Standard Rules on Equalization of Opportunities for Persons with Disabilities (1993). But adoption of the CRPD became the most important event in this sphere. Despite difficult social-economic and political situation, there is ongoing activity for improving of legal regulation for social protection of persons with disabilities in Ukraine. This activity is supported by ratification of Convention concerning Minimum Standards of Social Security (No. 102, dated 28/06/1952) [11]. Each Member for which Part IX of the Convention 102 is in force shall secure to the persons protected the provision of invalidity benefit in accordance with the following Articles of this Part. Conform to provisions of article 57 of the Convention102 the benefit payment shall be defined in observance of (1) minimum standards concerning minimum period of employment, (2) contingency covered. This article provides reasons for reduction of the benefit percentage for disability as well.

There are several regional documents adopted by Council of Europe concerning social protection of persons with disabilities. For instance, the Article 15 of the Revised European Social Charter states, with a view to ensuring to persons with disabilities, irrespective of age and the nature and origin of their disabilities, the effective exercise of the right to independence, social integration and participation in the life of the community, the Parties undertake, in particular: 1. to take the necessary measures to provide persons with disabilities with guidance, education and vocational training in the framework of general schemes wherever possible or, where this is not possible, through specialized bodies, public or private; 2. to promote their access to employment through all measures tending to encourage employers to hire and keep in employment persons with disabilities; 3. to promote their full social integration and participation in the life of the community [12].

It is worth to mention, that in 2010 The European Commission has adopted the European Disability Strategy 2010–2020, which is aimed to enlarging of rights of persons with disabilities to enable them fully participating in the life of community and economy of EU.

Coming back to namely social protection of persons with disabilities, it is necessary to pay attention to the following. Accomplishing provisions of article 12 of Revised European Social Charter, the 10 November 2016 Ukraine has signed European Code of Social Security [13] (as for 6 March 2017 the Code is not ratified yet), which is a guide for European model of social security development in Ukraine. As we know, Ukraine as a member of Council of Europe at the time of Revised European Social Charter ratification has not undertaken obligations, provided by article 12 of the Charter, in particular 'to maintain the social security system at a satisfactory level at least equal to that necessary for the ratification of the European Code of Social Security'. The ratification of the Code as well as accepting obligations under article 12 of the Charter will be possible after painstaking work on implementing European standards for social protection of persons with disabilities. The issues of social security for persons with disabilities are covered under Part IX of the European Code for Social Security (articles 53–58).

Besides European Code for Social Security, the European Council regional instruments of international legal regulation for social protection of persons with disabilities include the European Convention on Social Security (ETS No.078). The article 2 of mentioned Convention provides, that

it applies to all legislation governing, in particular invalidity benefits, but this Convention is not ratified by Ukraine either.

There are some bilateral international agreements among instruments for international legal regulation for social protection of persons with disabilities. Those agreements may provide even higher level of social protection of party state's citizens comparing to international conventions. Certain social standards, including standards for persons with disabilities, may be set up on bilateral interstate basis by such treaties as well. As an example, the Agreement between Ukraine and Republic of Poland on Social Security [14] which was ratified the 5th of September 2013, reads, that it applies concerning Ukraine in particular to legislation on general obligatory state social insuring, which is pertinent to pension on disability (article 2 of the Agreement). For instance, article 6 of the Agreement between Ukraine and Portuguese Republic on social protection (ratified by Ukraine December 21, 2011) [15] provides, that according to provision of Chapter II of the Agreement the disability benefit, which is prescribed by the law of one Agreement Party, is directly payable to proper persons, even if they dwell on the territory of another Party. The part I of the Agreement contains mutual rules for establishing pension on disability.

For a long period of time it was common not to consider human as a subject of international law, since international legal regulation constitutes correspondent rights, obligations and liability only for states and international organizations. But consequently not only peoples and nations, but even a human were referred to the number of subjects of international legal regulations, due to which international law of human rights appeared. Thus, CRPD is a bright example of international community's growing attention to the rights of persons with disabilities, including issues of their social protection.

But the provisions of international legal regulations require implementation into system of national legislation of Ukraine. The process of monitoring, controlling and influence upon application and adherence to the international legal provisions for social protection of persons with disabilities is still problematic as well. Due to external physical and financial limits and barriers which disabled persons usually suffer of, these persons are unable to protect their violated rights. Therefore nongovernmental organizations, as well as human rights organizations play an important role in efficient implementation of international legal regulations.

As an optional tool for protection of abused rights in the sphere of social protection of persons with disabilities one may lodge an application to European Court of Human Rights with appeal for violating by a state the provisions of the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, which contains a number of articles with provisions for persons' with disability social security, in particular prohibition of discrimination (article 14), right to an effective remedy (article 13), and right to a fair trial (article 6).

Conclusion. International legal regulation for persons' with disabilities social protection presuppose coordination of international law subjects' will on the mentioned issues, which is formulated in international legal regulations (treaties) and is obligatory to the parties of a international treaty and requires implementation of constituted provisions into national legislation.

Thus, international legal regulation for persons' with disabilities social protection is activity of states or other authorized institutions of international law aimed on effective legal regulation for social protection of persons with disabilities, including elaborating of international social standards on mentioned issues.

The main features of international legal regulation for persons' with disability social protection are the following: 1) it is an activity of states and/or other authorized institutions of international law (e.g. UN, ILO, Council of Europe, EU etc.); 2) it is a result of international and/or national experience on the issues of social protection of persons with disabilities; 3) it is aimed on developing of modern model of social protection of persons with disabilities; 4) it presupposes stipulating of rights, privileges and safeguards for persons with disabilities at special and general international legal regulations; 5) its goal is to develop international social standards on issues of social protection of persons with disabilities; 6) it presupposes efficient adaptation of persons with disabilities in society and state; 7) it requires public and state monitoring, supervision (control) on

implementation into national legislation; 8) it is based on principles of rule of law, non-discrimination, equality, human rights priority, social protection, social orientation of state etc.; 9) it is getting more actual due to increasing number of persons with disabilities in the world; 10) it results in adopting of international legal regulations (for example, conventions, covenants, treaties etc.) on the issues of social protection for persons with disabilities.

Literature:

1. The Constitution of Ukraine (adopted 28 June 1996) [Translation]. Access: http://www.coe.int/t/dghl/cooperation/ccpe/profiles/ukraineConstitution_en.asp
2. Когут І.О. Соціально-гуманістичні засади розвитку адаптивної фізичної культури в Україні (на матеріалі адаптивного спорту) автореф. дис... докт. наук з фіз. виховання і спорту: 24.00.02 / І.О. Когут ; Нац. ун-т фіз. виховання і спорту України. — К., 2016. — 44с.
3. Міжнародні соціальні стандарти: навч. посіб. / авт.: А. М. Юшко, Н. М. Швець; за заг. ред. В. В. Жернакова. — Х. : Нац. ун-т "Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого", 2013. — 121 с.
4. Права осіб з інвалідністю в Україні : Науково-практичний посібник / Науково-практичний коментар. — Випуск 1. // Всеукраїнська громадська організація інвалідів «Інститут реабілітації та соціальних технологій» / За загальною редакцією В. Л. Костюка. — К. : ПВГОІ «ІР СТ Україна», 2011. — 312 с.
5. Костюк В. Л. Конвенція ООН про права інвалідів у системі джерел права соціального забезпечення: науково-правовий аспект / В. Л. Костюк // Науковий Вісник Міжнародного Гуманітарного Університету Серія Юриспруденція. 2015. № 13(1). С. 127–130.
6. Загальна теорія права : Підручник / За заг. ред. М. І. Козюбри. — К. : Ваіте, 2015. — 392 с.
7. International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (Adopted and opened for signature, ratification and accession by General Assembly resolution 2200A (XXI) of 16 December 1966). Access: <http://www.ohchr.org/EN/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx>
8. Конституція України. Науково-практичний коментар / редкол.: В. Я. Тацій (голова редкол.), О. В. Петришин (відп. секретар), Ю. Г. Барабаш та ін. ; Нац. акад. прав. наук України. — 2-ге вид., переробл. і допов. — Х. : Право, 2011. — 1128 с.
9. Convention on the Rights of Persons with Disabilities. Access: <https://www.un.org/development/desa/disabilities/convention-on-the-rights-of-persons-with-disabilities.html>
10. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні: Закон України від 21.03.1991 // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — № 21. — Ст. 252.
11. Про ратифікацію Конвенції Міжнародної організації праці про мінімальні норми соціального забезпечення № 102 : Закон України від 16.03.2016 № 1024-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1024-19>.
12. The European Social Charter (Revised), Strasbourg, 3.V.1996. Access: <http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007cf93>
13. European Code of Social Security, Strasbourg, 16.IV.1964. Access: <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168006b65e>
14. Про ратифікацію Угоди між Україною та Республікою Польща про соціальне забезпечення : Закон України від 05.09.2013 № 458-VII // Відомості Верховної Ради. — 2014. — № 20-21.— Ст. 730
15. Про ратифікацію Угоди між Україною та Португальською Республікою про соціальне забезпечення : Закон України від 21.12.2011 № 4209-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2012. — № 30. — Ст. 353

Milyavskiy M.U.,

Ph.D., Associate Professor

Korobka I.S.

Student

Donbass State Engineering Academy, Kramatorsk, Ukraine

LEGAL REGULATION OF ACTIVITIES OF POLITICAL PARTIES IN UKRAINE

Мілявський М.Ю.,

к.э.н., доцент

Коробка И.С.

студент

Донбасская Государственная Машиностроительная Академия, г.Краматорск

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ В УКРАЇНІ

The article examines the legal regulation of political parties in Ukraine, the procedure for their establishment, registration, financing, prohibition and control over their activities.

Keywords: *political party, the creation of a political party, political party registration, funding of political parties, state control over the activities of political parties, banning political party.*

У статті розглянуто правове регулювання діяльності політичних партій в Україні, порядок їх створення, реєстрації, фінансування, заборони та контролю за їх діяльністю.

Ключові слова: *політична партія, створення політичної партії, реєстрація політичної партії, фінансування політичної партії, державний контроль за діяльністю політичної партії, заборона діяльності політичної партії.*

Згідно з положеннями Загальної декларації прав людини та у відповідності до статті 36 Конституції України громадянам України надається право на свободу об'єднання в політичні партії та громадські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів, за винятком обмежень, встановлених законом в інтересах національної безпеки та громадського порядку або захисту прав і свобод інших людей. Політичні партії мають сприяти формуванню і вираженню політичної волі громадян.

За загальним правилом обмеження прав громадян не допускається, крім випадків, передбачених законом. Випадки, які передбачають обмеження права на свободу об'єднання в політичні партії закріплені в частині 1 статті 37 Конституції України. Положення даної статті знайшло своє відображення в спеціальному Законі України “Про політичні партії в Україні”, а саме в статті 5, яка так і називається: “Обмеження щодо утворення і діяльності політичних партій”.

У відповідності до діючого законодавства України не допускається створення і діяльність структурних осередків політичних партій в органах виконавчої і судової влади і виконавчих органах місцевого самоврядування, військових формуваннях, а також на державних підприємствах, у навчальних закладах та інших державних установах та організаціях.

Законом України “Про політичні партії в Україні” рішення про створення політичної партії приймається на її установчому з'їзді (конференції, зборах).

На установчому з'їзді (конференції, зборах) політичної партії затверджується статут і програма політичної партії, обираються її керівні і контрольні-ревізійні органи. Політична партія діє на основі статуту.

Законом “Про політичні партії в Україні” передбачені певні гарантії діяльності політичних партій, які закріплені в статті 4. Так, політичні партії є рівні перед законом, а отже, органам державної влади, органам місцевого самоврядування, їх посадовим особам заборонено виділяти у своєму ставленні певні політичні партії чи надавати їм привілеї, а також сприяти політичним партіям, якщо інше не передбачено законом, у провадженні їх діяльності.

В Україні порядок реєстрації політичної партії детально врегульований і знайшов своє закріплення в III розділі Закону “Про політичні партії в Україні”. Згідно положень цього розділу органом, який здійснює реєстрацію політичних партій є Міністерство юстиції України. Для реєстрації політичної партії в Міністерство юстиції подається: заява; статут і програма політичної партії; протокол установчого з'їзду (конференції, зборів) політичної партії із зазначенням дати і місця його проведення, кількості учасників, які проголосували за створення політичної партії; підписи громадян України, зібрані відповідно до вимог законодавства на підтримку рішення про створення політичної партії та засвідчені особами, які збирали підписи; відомості про склад керівних органів політичної партії; платіжний документ, що посвідчує внесення реєстраційного збору, розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України і складає 100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян; назва та адреса банківської установи, в якій політична партія відкриватиме рахунки.

Протягом 30 днів з моменту надходження вищезазначених документів Міністерство юстиції України приймає рішення про реєстрацію або відмову в реєстрації політичної партії. Цей термін може бути продовжений Міністерством юстиції України у разі необхідності, але не більше ніж на 15 днів. У реєстрації політичної партії може бути відмовлено, якщо документи, подані для реєстрації політичної партії не відповідають Конституції та законам

України. У разі відмови в реєстрації Міністерство юстиції України та його органи юстиції повинні надати заявникові своє письмове вмотивоване рішення, яке може бути оскаржене до суду. Однак відмова в реєстрації не є перешкодою у повторному зверненні про реєстрацію. Після реєстрації політична партія набуває статус юридичної особи. Міністерство юстиції України, його відповідні органи після реєстрації видають політичній партії реєстраційне свідоцтво встановленого Кабінетом Міністрів України зразка.

Відповідно до ст. 14 Закону політичні партії є неприбутковими організаціями і для задоволення своїх статутних завдань мають право на рухоме та нерухоме майно, кошти, обладнання, транспорт, інші засоби, набуття яких не забороняється законами України. Політичні партії можуть орендувати необхідне рухоме та нерухоме майно. Даною нормою закону партія позбавлена права бути власником майна, яке не може використовуватися для здійснення статутної діяльності.

Однією з основних проблем, які виникають в правовому регулюванні діяльності політичних партій в Україні є механізм фінансового забезпечення їх діяльності.

Питання фінансування політичних партій в Україні знайшло своє відображення у Законі України “Про політичні партії в Україні” і є досить обмеженим. Статтею 15 Закону встановлюється перелік обмежень у фінансуванні політичних партій. Цікаво, що п.1 цієї статті забороняє фінансування партій органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Вже цей факт переконливо свідчить про підхід законодавця до вирішення проблеми державного фінансування політичних партій – останнє Законом “Про політичні партії в Україні” не передбачено взагалі. Згідно п.2 ст.15 цього Закону заборонено також фінансування партій державними та комунальними підприємствами, установами та організаціями, а також підприємствами, установами та організаціями, у майні яких є частки, що є державною власністю, або які належать нерезидентам. Крім того, не допускається фінансування політичних партій іноземними державами та їх громадянами, підприємствами, установами, організаціями; благодійними та релігійними об’єднаннями та організаціями; анонімними особами або під псевдонімом; політичними партіями, що не входять до виборчого блоку політичних партій.

Особливо гостро питання правового фінансування політичних партій виникає під час проведення ними чергової виборчої кампанії, результати якої залежать саме від суми коштів, яку собі може дозволити витратити політична партія чи виборчий блок на підвищення своєї популярності серед виборців. Необхідність такого фінансування політичних партій у виборчих кампаніях виникає внаслідок двох основних причин:

По-перше, повинні існувати широкі, цілком реальні можливості для політичних партій та всіх, хто бажає взяти участь у передвиборчій агітації, в отриманні коштів, достатніх для ознайомлення потенційних виборців зі своїми програмами та політичними поглядами, і в першу чергу через засоби масової інформації.

По-друге, сам порядок залучення таких коштів має бути детально врегульованим на законодавчому рівні з метою забезпечення відкритості та гласності джерел фінансової підтримки політичних партій як суб’єктів виборчого процесу.

Міністерство юстиції України в Законі “Про політичні партії в Україні” передбачено одним з органів, який здійснює державний контроль за додержанням політичною партією вимог Конституції та законів України, а також статуту партії. Політична партія щорічно інформує Міністерство юстиції України про обласні, міські, районні організації або інші структурні утворення, передбачені статутом партії. Крім того, на політичну партію покладається обов’язок у разі зміни назви, програми, статуту, керівних органів партії, їх адреси та місцезнаходження у тижневий термін після прийняття рішень з цих питань інформувати Міністерство юстиції України.

Іншим органом, який здійснює державний контроль за діяльністю політичних партій є Центральна виборча комісія та окружні виборчі комісії – за додержанням політичною партією порядку участі політичних партій у виборчому процесі.

Таким чином Законом “Про політичні партії в Україні” передбачено тільки два органи держави, які здійснюють контроль за діяльністю політичних партій – Міністерство юстиції України та Центральна виборча комісія.

У разі порушення політичними партіями Конституції України та законів України до них можуть бути вжиті такі заходи як попередження про недопущення незаконної діяльності та заборона політичної партії .

У тому випадку, коли керівними органами політичної партії буде публічно оголошено про намір вчинення політичною партією таких дій, за які законодавством України передбачена юридична відповідальність, відповідні органи, до відання яких належить державний контроль за діяльністю політичних партій, а саме – Міністерство юстиції України та Центральна виборча комісія та окружні виборчі комісії видають приписи про недопущення протиправних дій. Якщо ж дії, вчинені політичною партією, не тягнуть за собою іншого виду відповідальності, відповідними контролюючими органами видається припис про усунення допущених правопорушень, яке є обов’язковим для виконання. Керівництво політичної партії зобов’язане невідкладно усунути порушення законодавства України, що стали підставою для винесення попередження, і в п’ятиденний строк повідомити про вжиті заходи органу, який виніс попередження.

Що стосується заборони, то у відповідності до статті 21 Закону “Про політичні партії в Україні” політична партія може бути заборонена тільки в судовому порядку за поданням Міністерства юстиції України та Генерального прокурора України у випадку порушення вимог щодо створення і діяльності політичних партій, встановлених Конституцією та Законами України.

Слід зауважити, що заборона політичної партії – це тільки один з видів припинення діяльності політичної партії, оскільки стаття 23 Закону передбачає ще два випадки припинення діяльності політичних партій, а саме у випадку реорганізації чи ліквідації політичної партії а також у разі анулювання реєстраційного свідоцтва у встановленому законом порядку.

Sopilnyk R. L.

candidate of legal sciences, docent

General Directorate of the National Police in the Lviv region

THE RIGHT TO A FAIR TRIAL AS AN ELEMENT OF THE JUDICIARY LAW PRINCIPLES SYSTEM

The author examines the theoretical foundations of judiciary law principles system. Author proves, that one of the main elements of this system is the right to a fair trial. Author gets conclusion, that only improving the ways to providing the right to a fair trial can be an effective method to reform Ukrainian judiciary system with considering the European standards of justice.

Keywords: *the right to a fair trial, judiciary law, principles.*

Elements of the right to a fair trial enshrined in national and international regulations give grounds to assert the fundamental, fundamental nature of the right.

A. Strehalyuk says: «The problem of law principles rooted in age-old tradition of reflection in the philosophy of law. It also occurs when the philosopher asks the question «What is right? What is its nature?» [1].

According to V. Horodovenko, the judiciary as an independent branch of law based on the following principles: a) regulatory - is an appropriate area of law that regulates the organization and operation of justice; b) institutional - based on the concept of separation of powers, one of the branches of which is the court as a public institution authorized to consider and resolve legal conflicts. The Court has defined the constitutional and legislative powers itself, its decisions do not require approval or coordination by other bodies or officials. The authority of a judicial decision based on the strength of coercive apparatus of the state. The court's decision can be reviewed only by the highest court in the manner prescribed by law; c) independent court of competence - allows not only the right to use the court of law, but also the creation of new law [2, S. 43].

Guskova A. Muratova N. emphasize that developing mechanism to implement the judicial power by a court of law should take into account the following principles [3, S. 35]:

1. Activity court as a public authority must be based solely on the law, without which it cannot be justice.
2. The judiciary has the primary role in the development, maintenance, implementation of security of law as a specific phenomenon of democratic civil society and the rule of law.
3. The Court as a body separate and independent judiciary subordinate to the law, should it also strengthens the force of law.
4. Interaction judiciary and law must be central to the new, modern legal concepts.
5. Legal judiciary is a necessary attribute of a democratic civil society and the rule of law, and therefore increasing its role should be formed by the consolidation and expression of the true interests of society and its citizens.
6. Quality and property rights are formed and approved under the influence of the judiciary. The judiciary, in turn, develops and operates within the legal space (legal framework).

The principles of law - is fundamental, assumptions, defining the content of the impact of law on public relations and serve its value criteria for entities, express and characterize the main features of the law as a regulator of social relations is the backbone that integrates the law and provide a preconceived legislative and law enforcement [4]; fundamental ideas, principles that express the essence of law and the resulting general ideas of justice and freedom, take the form of intellectual idealized model that ignores the fact that the actual division of reality (opinions, ideas, social ideals, different kinds of ideas) and the legal theory of law [5] .

According to A. Kolodiy principles of law - these are the idea of starting his life, expressing the most important laws, the foundations of this type of law is the essence of same law and constitute its main features differ versatility, and supreme imperative common meet objective need to build and strengthen certain social order. The principles of law and provide synchronicity steer the whole mechanism of legal regulation of social relations, revealing the perfect place other rights in society and its development. That's the principles of law is the criterion of legitimacy and legality of the actions of citizens and officials, administrative staff and judicial authorities and under certain conditions, are essential for the growth of legal consciousness of the population, its culture and education [6, S. 43].

A. Kolodiy notes that any principles, including the principles of law that are the product of human activity, the result of which they act and whose interests they meet. Principles are social phenomena as the source of origin, and content, their origin is predetermined requirements of social development and appear in their patterns of social life. The main sources of these principles are politics, economics, morality, ideology, social life [6, S. 42].

Guskova A. Muratova N. note that the selection is commonly generally, intersectoral and sectoral guidelines, although civil and criminal processes have not only a lot in common, but also have a different, for example, at least of the principle of competition and equal rights, freedom evaluation of evidence [3, S. 31]. In theory, the law also made to isolate the two principles applicable law and other legal principles varieties of legal principles. Principles applicable law serve as a starting position (rules) that are directly within its content. They are the right standards as the most important actually expressed and embodied in these standards. Therefore, the principles included in this group, with all the properties of legal rules binding members of the regulated relations and deviation from them is regarded as a violation of law in the country. Other legal principles form the initial legal provisions and ideas not included in the content of existing law, and therefore not recorded in its properties and legal regulator does not possess. They are the ones directly in the rules are not fixed, are meaningful expressions as "hidden" (S. Alekseev), "pour", "dissolved" in the right [5].

A. Kolodiy argues that the most essential features of law principles should include, above all, their regulatory. Normative-regulatory nature of law principles seen in the fact that the principles enshrined in the law, are emerging as the general rules of conduct that are compulsory, overbearing character. However, this character is directly inherent principles, norms and principles

that are derived from rules. Under the objective conditionality principles of law should understand their compliance with the nature of social relations, economic, political, ideological processes taking place in society. The principles of law - ideological category, meaning that they are right in general, is a form of social consciousness, which carries ideological, information and educational impact of a general nature, which acts as a general consolidation of public relations and provides an opportunity to consider them from the perspective some ideas guiding principles. An important feature is the Right way to their materialization in the law. Admittedly, those are two ways of expressing principles of law, directly in the formulation of law (textual consolidation) and the withdrawal of the Right of the content regulations (substantive consolidation). The problem of formation of civil society and rule of law insists that common law textually principles expressed in the Constitution of Ukraine, and the inter-sectoral and structure of the relevant principles of law - in the codification and incorporative regulations and principles of the legal institution - the acts relating to the institution. Another way of expressing principles of law are of substantial consolidation, i.e. the principles output from the content of the law. The following principles are more abstract; with their help you can settle most common public relations. Another feature of the principles of law is that all principles, including legal phenomena - historical. This means that the historical conditions of society and the state put forward the relevant principles: they are what age are people and their needs, lifestyle, social relations [6, S. 43].

V. Gorodovenko says: "In today's legal system is no single comprehensive list of principles of organization and operation of the judiciary. Those who entered in the constitutions of various countries differ in content and scope. However based on the analysis of international law and constitutional law in some countries can highlight the most common legal imperatives concerning the organization and functioning of the judiciary, which take place in modern legal systems in the world. The most important are: the independence of the judiciary; access to justice; only a court of justice, the prohibition of creating stunning *su virgins*; Publicity of activity; universal legal protection; administration of justice in mind any time; equality and adversarial litigation; transparency and immediacy of justice; motivated judicial activities; people participate in the administration of justice; combination of collegiality and still individuality of judicial activities, etc." [2, S. 44].

A. Kolodiy on the principles of law states that they a) are normative and regulatory, universal, compulsory, objective-conditioned, historical and ideological and political categories; b) their social function is to regulate the health and social relations; c) they are separate legal category that are separating from all other signs.. Principles of law making uniformity in the whole system of legal norms and ensure the unity of legal regulation of social relations, all components of cements legal superstructure. The principles of law are also independent effect on social relations [6, S. 43].

Due to the large number of principles as law and judicial law in general, should develop appropriate classification.

Regarding the classification of legal principles, A. Kolodiy notes: considering the classification principles of law, its criteria and types should be noted that, first, general principles of law with comprehensive, find their more specific principles embodied in each sector. Second, the basic principles of law get specific modification of human rights and in the areas law-making, law realization and law enforcement. So in the field law-making can talk about relatively autonomous principles of law-making and law-among them, the law realization - primarily on the principles of law in law enforcement - the principles of justice, legal liability and so on. Thirdly, the very basic principles of differentiated on the societal and legal special (systemic and structural), and among the general social rather clearly distinguished political, economic, social, ideological, moral foundations of law [6, S. 43-44].

Classify principles of judicial law V. Gorodovenko offers based on their division into 1) basic; 2) organizational; 3) treatment. In this case, the fundamental attribute scientist offered, such as 1) justice; 2) legitimacy and the rule of law; 3) the independence of judges and the independence of the judiciary; 4) equality of citizens before the law and court; 5) transparency; 6) the administration of justice by a competent court. Principles relating to the other two groups V.

Gorodovenko considers promising subject for further research within the framework of legal rights [2, S. 46].

V. Gorodovenko concludes that all the principles of legal rights not only organically interrelated and interdependent and forms a single hierarchical system of principles, which play a key role fundamental (basic) principles court of law. The fundamental principles of judicial law - is the most general ideas, which is a concentrated expression of the most important features essential institution of the judiciary. These assumptions are the essence of the latter as a specific legal regulator of public relations, speaking the criterion of value for the judiciary entities. This is a mandatory requirement that outline the thrust of the judicial system and justice [2, S. 50].

Thus, it was found that the principle of judicial law - is a separate legal category, the fundamental idea means a rule that is universal normative and regulatory nature and imperative, high social importance, determining the content of a court of law, its role in the regulation of social relations and the direction of provides a unified system of legal rules and their application.

In relation to the principles of judicial law right to a fair trial plays methodological function. The system of judicial law principles and their content is determined by the international standards organization and judiciary proceedings undertaken by Ukraine obligations to ensure the right to a fair trial, and in the context of European integration processes - regulatory and recommendatory acts authorized subjects of the European Union, establishing criteria Ukraine's readiness to join the EU as a full member.

Ensuring a fair court system is subject to the principles and procedures to implement them in law-making and law enforcement activities. Some elements of the right to a fair trial depends on the content and effectiveness of (within law enforcement) the principles of legal rights enshrined at all levels - from international acts ratified by Ukraine to subordinate legal acts of subjects court of law.

Література:

1. Стрехалюк А. Філософський сенс поняття засади права у сучасній філософії права (Ліберальні концепції) [Електронний ресурс] / Стрехалюк А. // «HUMANITIES & SOCIAL SCIENCES 2009». – Режим доступу <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6960/1/125.pdf>
2. Городовенко В. В. До питання визначення правової природи та системи принципів судового права / Городовенко В. В. // Право України. – 2015. – № 3. – С. 42 – 52.
3. Гуськова А.П. Судебное право: история и современность судебной власти в сфере уголовного судопроизводства [Електронний ресурс] / Гуськова А.П., Муратова Н.Г. – М.: Юрист, 2005. – Режим доступу <http://www.twirpx.com/file/136726/>
4. Принципы права [Електронний ресурс] // Теория государства и права в схемах и определениях. – М.: Проспект, 2011. – Режим доступу http://state_law.academic.ru/367/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF%D1%8B_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0
5. Принципы права [Електронний ресурс] // Жилищная энциклопедия. – М.: Гарант, 2008. – Режим доступу http://housing.academic.ru/302/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF%D1%8B_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B0
6. Колодій А.М. Принципи права: генеза, поняття, класифікація та реалізація / А.М. Колодій // Альманах права. – 2012. – Вип. 3. – С. 42-46

12. TOURISM ECONOMY

Gritcenko A.N.,

Ph.D., Associate Professor

Vikhlyaeva I.V.

Ph.D., Associate Professor

Institute of foreign economic relations of Economics and law branch in Naro-Fominsk (Russia)

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SECTORS IN THE COUNTRY

Гриценко А.Н.,

к.э.н., доцент

Вихляева И.В.

к.э.н., доцент

Институт внешнеэкономических связей экономики и права, филиал в г. Наро-Фоминск (Россия)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА СТРАНЫ

В статье рассматриваются проблемы развития экономического сектора страны, проблемы государственного регулирования экономики. Отражены основные направления развития экономического сектора, как залог успешного функционирования экономики страны.

Ключевые слова: экономический сектор, государственное регулирование, экономические проблемы страны.

The article discusses the development of the economic sector of the country, the problems of state regulation of economy. Reflects the main directions of development of economic sectors as the key to the successful functioning of the economy.

Keywords: economic sector, government regulation, economic problems of the country.

Современная глобальная экономика не дает автоматического контроля над мировыми финансовыми рынками сильным позициям какой-либо страны или группы стран на товарно-сырьевых рынках или отдельных рынках готовой продукции, в том числе машиностроения, металлообработки или авиационно-космической техники. В последние годы именно эти рынки позволяли формировать инвестиционный климат в большинстве стран, предопределяя тем самым характер их развития.

На данный момент Российская Федерация переживает один из наиболее сложных и болезненных периодов в своей истории. Вот уже на протяжении многих лет в нашей стране идет смена экономической формации, которая сопровождается появлением новых форм собственности на средства производства.

В качестве главных проблем современной экономики России можно выделить следующие:

- 1) сильная зависимость от сырьевого экспорта;
- 2) малая доля обрабатывающих отраслей;
- 3) научно-техническое отставание;
- 4) низкий уровень внутренних и внешних инвестиций;
- 5) административные сложности ведения бизнеса;
- 6) низкий уровень жизни населения.

Несмотря на указанные выше экономические проблемы Россия постепенно решает их в совокупности. Можно выделить и основные позитивные сдвиги российской экономики с 2000-х годов:

- 1) финансовая стабилизация;
- 2) увеличение золотовалютных резервов;
- 3) уменьшение внешнего долга.

В наше время главной задачей движения постиндустриального общества является обратное действие экономическому кризису, начавшемуся почти по всему миру в 2008 году.

На данный момент экономика стала единой. Имеется в виду то, что существует один рынок. Но условия управления в разных странах разные, как и возможности. Еще можно отметить, если существует конкуренция, рынок высокоразвитым быть не может. Свои правила на рынке диктуют те, кто имеет больше возможностей и выпускает более конкурентоспособный товар [1, с.221].

Необходимо отметить, что после того как мировой финансовый кризис затронул и нашу страну, золотовалютные резервы России стали сокращаться.

Исходя из всего выше сказанного можно выделить основные блоки проведения реформ:

- 1) экономический (принцип одного окна, упрощение всевозможных проверок и процедур, порядка лицензирования, выравнивание условий конкуренции);
- 2) социальные (образование, здравоохранение);
- 3) административные.

Можно сказать, что наиболее важным условием выхода России их кризиса является усиление государственного регулирования.

Ключевой причиной сегодняшнего положения страны является устранение государства из сферы управления, особенно в период глубочайшего кризиса. Однако, об этом можно было говорить в конце 1990-х годов. На сегодняшний день не мало чего изменилось. Россия начала уделять большое внимание внутренним экономическим причинам кризиса, что является особенно важным для внутренней политики государства.

Государственный сектор выступает в роли гаранта сохранения национального богатства, являясь залогом устойчивого развития и стабильности, способствует экономическому росту. Государственное предпринимательство способствует накоплению капитала, обеспечивает оздоровление отраслей хозяйства и укрепляет позиции страны на мировом рынке. Значительная часть производственной и социальной инфраструктуры находится в собственности государства и выступает в роли материальной базы устойчивого развития.

Как показывает опыт развитых стран, государственный сектор экономики является органичной частью общественного воспроизводства, решая следующие задачи:

- стимулирование экономического роста;
- осуществление прогрессивной структурной перестройки;
- обновление технико-технологической базы;
- регулирование занятости;
- поддержка экспорта и т.д.[3, с.116]

Без кардинального усиления государственного регулирования экономического и социального развития страны невозможен выход из кризиса. Практика многих государств свидетельствует, что для выхода даже из менее драматических ситуаций используется вся мощь государства, комплекс мер государственного регулирования. Если наше государство не пересмотрит ориентиры своей политики то нам будет угрожать жесточайший социальный коллапс, который будет характеризоваться повсеместной депопуляцией населения, невиданным его расслоением при непрерывно возрастающей численности людей, находящихся на грани деградации и вымирания. Ведущая роль государства отводится восстановлению социальных гарантий, предотвращению дальнейшего раскола общества. Для вывода из кризиса нашей стране потребуется многократное увеличение объемов капитальных вложений. Решить проблему кризиса методами финансовой стабилизации на макроуровне успехом не увенчались, следовательно, необходимо искать другие направления.

Экономическое пространство России становится все более разнородным, а это, в свою очередь, приводит к большей дезинтеграции субъектов Российской Федерации и угрожает самому существованию российского государства. Остановить этот процесс можно только путем самого жесткого государственного контроля по соблюдению Конституции РФ и законов.

Если в стране наблюдается нехватка финансовых ресурсов для государственного регулирования, то в этом направлении наибольший эффект может дать селективная политика, которая позволит определить приоритеты в развитии конкретных отраслей и территорий, а реализация данной политики обеспечит достижение основных общенародных целей. Но чтобы селективная политика была претворена в жизнь, ее сначала необходимо разработать, а разработать такую политику может только государство.

Проведение либерализации цен и активный выход на мировой рынок привел к тому, что подавляющая часть предприятий обрабатывающей промышленности оказалась неконкурентоспособной и потеряла рынки сбыта даже в своих регионах. Восстановить конкурентоспособность российской продукции – это одна из важнейших задач в условиях рыночной экономики. Без поддержки государства при жесточайшем дефиците инвестиций большинство предприятий самостоятельно решить эту задачу попросту не в состоянии.

Взяточничество, коррупция, злоупотребления с приватизацией на определенных этапах развития государственной экономической системы препятствовали развитию предпринимательства, подрывали основы рыночной экономики, наносили огромный вред моральному состоянию общества. В этом направлении видится, что только государству отводится принятие жестких мер по отношению к криминалу в экономической, финансовой и предпринимательской деятельности.

Теневая экономика России влечет за собой резкое сокращение доходов государства, заставляет страдать пенсионеров, детей, военнослужащих, работников бюджетной сферы, ведет к массовым нарушениям прав трудящихся. По отношению к таким проблемам государство также не должно относиться «спустя рукава», а нужно брать эти проблемы под особый контроль и решать их как можно скорее.

В настоящий момент можно сказать, что состояние экономики нашей страны оставляет желать лучшего. Несмотря на то, что предприятия всегда призывают развивать свою, как внутреннюю, так и внешнюю, экономику, Российская Федерация на данный момент до сих пор остаётся лишь сырьём для Запада. На нынешнем этапе развития, для того, чтобы экономика не зависела от внешних факторов, рассчитывая только лишь на запасы нефти и газа, необходимо инновационное развитие промышленности, использование новых технологий, а также активное развитие интеллектуальных ресурсов России, ибо на данный момент одной из самых актуальных проблем является так называемая «утечка умов России» на запад. Многие профессионалы своего дела всё чаще начинают уезжать за границу, аргументируя тем, что за границей больше возможностей для реализации своих идей и задумок. России, чтобы выйти на новый уровень, необходимо давать людям больше экономической свободы. На данном этапе развития лишь крупный бизнес может чувствовать себя относительно уверенно. Мелкие же и средние предприятия находятся в довольно шатком положении. Это отрицательно сказывается на развитии экономики в целом, ибо именно крупный бизнес поглощает большинство покупателей и не даёт возможности другим реализовать себя. В связи с этим проявляется отсутствие ярко выраженной здоровой конкуренции. Это и является одной из причин отставания промышленности и слабого развития технологий, так как подобных крупных предприятий у нас не много, а следовать и соперничать не с кем, а потому и нет необходимости изобретать или применять новейшие технологии [2, с.28-29].

Все мы знаем, что малый бизнес – это важное звено в рыночной экономике. На сегодняшний день в России проводится активная политика, направленная на стимулирование развития малого бизнеса, но и в этой области у нас есть еще много проблем. По официальной статистике, в России общее число занятых в малом бизнесе составляет почти 12 млн. человек, что составляет 18,3% от экономически активного населения, но это в 2-3 раза ниже уровня западноевропейских стран. Более решительная поддержка малого предпринимательства со стороны государства принесет российскому экономическому сектору немалую пользу.

Однако можно отметить положительную тенденцию, заключающуюся в том, что последнее время государство нацелено на поддержку малого и среднего бизнеса. Стали создаваться различные программы по поддержке данных участников процесса экономики [2, с.29].

Еще одной проблемой в развитии экономического сектора страны является развитие такого важного сектора как сельское хозяйство. При переходе к рыночной экономике макроэкономические сдвиги (высокий уровень инфляции в 1990-х и начале 2000-х годов, падение платежеспособного спроса населения на продукцию сельского хозяйства, снижение доли расходов на сельское хозяйство в бюджете государства, преобразование структуры народного хозяйства в ходе либерализации экономики, снижение инвестиционной активности) оказали отрицательное влияние на финансовую систему сельского хозяйства России. Для уверенного и успешного развития сельского хозяйства в стране необходимо грамотно подходить к решению этого вопроса.

В России по-прежнему прослеживается огромная роль государства в рыночных отношениях и государственном регулировании. Доля госсектора в ВВП составляет около 47-50%. Крупнейшие государственные компании можно разделить на несколько групп предприятий, монопольно контролирующих определенные виды деятельности – различные инфраструктуры, добыча и экспорт сырья и ресурсов, финансовый и информационный комплексы практически полностью контролируются государственными предприятиями-монополистами («Роснефть», «РЖД», «Газпром» и др.).

Последние годы нам показывают, что в экономике России создается государственный сектор, занимающий особое суверенное положение, позволяющий контролировать развитие российской экономики в целом за счет «практической монополии внешнеэкономической деятельности и занятия командных высот в экономике», управлять финансовыми потоками, перераспределяя прибыль организаций и предприятий. В этом вопросе напрашивается вывод, что для стабильности развития экономического сектора необходимо увеличивать долю малого бизнеса в России. Сегодня большие корпорации распространили свое влияние практически повсеместно и для малого предпринимательства практически не остается свободных «ниш». Соответственно, необходимо уменьшать долю государственного сектора в экономике. Для сравнения: в США доля госсектора составляет примерно 14%, а в России около 50%.[5]

Чтобы развивалось предпринимательство и предприятия чувствовали себя уверенно на российском рынке, государство должно обеспечить им:

- 1) защиту прав собственности и добросовестной конкуренции;
- 2) социальные гарантии всем гражданам, независимо от их положения в обществе;
- 3) законодательное регулирование минимальной оплаты труда независимо от форм собственности предприятий;
- 4) поддержку формирования рыночной и финансовой инфраструктуры во всех регионах нашей страны;
- 5) гарантии предпринимателям и инвесторам, в том числе и иностранным, в соблюдении установленных законом правил деловых отношений;
- 6) поддержку формирования федеральных и региональных систем страхования, включая страхование предпринимательских и инвестиционных рисков;
- 7) условия для создания региональных и межгосударственных рынков ценных бумаг, рынков недвижимости, специализированных оптовых рынков и ярмарок.

Дальнейшие шаги государства по регулированию экономического сектора видятся в необходимости принятия такого закона о государственном регулировании, который бы сформировал систему основополагающих документов, порядок их разработки, согласования и утверждения, а также назначены ответственные государственные органы, отвечающие за их подготовку и реализацию. Такого рода документом может стать «Стратегия «возрождения» России из экономического кризиса», которая должна вноситься Правительством РФ, одобряться Федеральным Собранием, а после утверждения и

подписания Президентом РФ иметь статус федерального закона. Таковую стратегию нужно разрабатывать на 5-10 лет, которая будет содержать приоритеты развития экономики и социальной сферы, задачи и методы мобилизации ресурсов, важнейшие направления их использования.

Контроль за исполнением «Общенациональной стратегии возрождения России» должны осуществлять Государственный Комитет или Комиссия, неподведомственные Правительству РФ. Членов такого Комитета или Комиссии и руководителей его региональных отделений целесообразно избирать Государственной Думой на достаточно продолжительный срок. С этой целью можно принять Федеральный закон «О государственном контроле», который определил бы задачи, принципы и методы контроля, порядок формирования и компетенцию органов, осуществляющих его, меры, применяемые к лицам и организациям, не выполняющим закон о «Общенациональной стратегии возрождения России».

Усиление роли государственного регулирования предъявляет повышенные требования к прогнозу и обоснованию наиболее рациональных путей развития экономики и социальной сферы. В условиях перехода к рыночной экономике речь идет не о создании системы планирования, а о выработке методов предвидения возможных результатов движения по тому или иному сценарию развития.

Управление государственного регулирования должно предъявлять повышенные требования к прогнозу и обоснованию наиболее рациональных путей развития экономики и социальной сферы. Нужно создать систему выработки методов предвидения возможных результатов движения по тому или иному сценарию развития. Система прогнозирования должна включать краткосрочные (на 1-3 года), среднесрочные (4-5 лет) и долгосрочные (10-15 лет) прогнозы.

Краткосрочные прогнозы – служат основой для оперативного управления и содержат характеристики всех основных аспектов воспроизводства: баланс трудовых ресурсов, занятость населения, финансовый баланс, объем инвестиций с выделением их основных источников, развитие экономики, спроса и предложения на важнейшие виды продукции, товарооборот, размер инфляции, индексы цен и другие показатели, в совокупности дающие достаточно полное представление о развитии всех отраслей и сфер хозяйства. Также в краткосрочных прогнозах должны быть определены инструменты экономической политики: ставки рефинансирования, курс рубля, система налогов, таможенные тарифы, нормативы амортизации и т.п.

Среднесрочное прогнозирование – это выявление ожидаемых диспропорций и узких мест, которые затрудняют социально-экономическое развитие страны, поиск путей использования имеющегося потенциала отраслей и регионов, определение новых эффективных направлений развития производства, которые открываются вследствие НТП и эволюции мирового рынка.

На основе среднесрочного прогноза государством могут быть обоснованы и экономически оценены различные пути повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности национальной экономики, отраслевые и региональные приоритеты, направления научно-технического и социально-экономического развития страны. Прогнозные расчеты должны служить базой для государственной политики социально-экономического развития страны на среднесрочный период, которую после широкого обсуждения в обществе и согласования основных позиций с субъектами Российской Федерации целесообразно утверждать в Государственной Думе.

Долгосрочное прогнозирование – учет глобальных тенденций научно-технического и экономического развития, возможные геополитические изменения и их влияние на положение России в мировом сообществе, выбор наиболее перспективных вариантов специализации в общемировом разделении труда и обоснование пути приближения к цивилизованным странам по уровню социального развития.

Если государство учтёт опыт предплановых обоснований советского времени, то этот опыт позволит сформировать систему долгосрочного прогнозирования, состоящую из четырех блоков:

- 1) прогноза макроэкономических показателей и участия России в мировом рынке;
- 2) прогноза НТП и его социально-экономических последствий;
- 3) прогноза территориального развития России и социально-экономического развития регионов;
- 4) прогноза населения, его занятости, расселения.

Нужно выработать эффективные планы развития государственного сектора, которые должны сочетаться с программами социально-экономического развития страны в целом. Причем государственный сектор призван выполнять роль «локомотива» в осуществлении приоритетов экономического развития.

Другим немаловажным условием выхода из кризиса является активизация инвестиционной политики России. Только многократное увеличение вложения капитала в реальную экономику позволит возродить на новой технологической основе конкурентоспособные отрасли, создать центры роста наукоемких производств, поднять сельское хозяйство, перевооружить транспорт и другие отрасли.

В сегодняшних условиях важно сделать акцент на следующих мерах государственного регулирования:

- 1) принятие общенациональной стратегии развития, из которой станет ясно какие отрасли, сферы хозяйства и регионы государство будет поддерживать в первую очередь;
- 2) приведение законодательной и нормативной базы в инвестиционной сфере в соответствие с мировыми стандартами;
- 3) обеспечение твердых и равных гарантий отечественным и зарубежным инвесторам;
- 4) стимулирование создания международных финансовых и страховых компаний, а также консалтинговых центров, действующих в инвестиционной сфере;
- 5) обеспечение льгот отечественным и зарубежным инвесторам, вкладывающим средства в приоритетные отрасли и кризисные регионы.

Еще одним условием выхода из сложившегося кризиса является научно-технический прогресс.

Серьезные разрушения произошли в научно-техническом потенциале страны, являющегося главным источником современного роста. Объем НИОКР сократился более чем в 10 раз. НТП принадлежит ключевая роль в государственном регулировании масштабов и направлений развития экономики. Современная система государственного регулирования экономики включает выбор приоритетов долгосрочного развития, создание механизма его стимулирования.

В заключении хотелось бы отметить тот факт, что у такой страны как Российская Федерация, есть все необходимое для того чтобы по праву занять свое место на международной арене. То место которое она занимает сегодня среди других стран не отражает актуального места. В последние годы мы показываем всему миру, что Россия не та страна, с которой можно не считаться, о которой можно говорить, что для нас все потеряно, что нам уже не вернуть былых позиций.

Литература:

1. Старова О. В. Основные проблемы развития экономики России на современном этапе [Текст] / О.В. Старова, А.А. Персиянова // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 8 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №2 (8). – С.221.
2. Кислов Д.С. Основные проблемы развития экономики России на современном этапе / Д.С.Кислов, В.А. Мартыанов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №11. – С. 28-29.
3. Макаренко О.С. Структура и перспективы развития государственного сектора российской экономики / Управление экономическим развитием // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. – 2016. – №1 (34). – С.116.
4. Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат). Оперативный доклад. – <http://www.gks.ru/>

13. MANAGEMENT

Terziev V. K.,

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

Stoyanov E. N.,

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

Georgiev M.P.

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

THE BALANCED SCORECARD MODEL AS A TOOL FOR EFFECTIVE MANAGEMENT

Терзиев, В.К.

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

Стоянов, Е.Н.

Професор, доктор на икономическите науки,
Национален военен университет „Васил Левски”, Велико Търново, България

Георгиев, М.П.

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

МОДЕЛЪТ НА БАЛАНСИРАНА КАРТА ЗА ОЦЕНКА КАТО ИНСТРУМЕНТ ЗА ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

Abstract: *The aim of this study is to gather sufficient evidence and arguments in order to prove to society that during the process of change in thinking and especially of effective practical implementation of management models such as the balanced scorecard model, high levels of efficiency can be achieved on all hierarchical levels in systems key for the society and the state.*

Key words: *balanced scorecards, performance measurement, strategic management, control, organization*

Въведение

Една от характерните особености на последните години се състои в бурното развитие на концепции, модели и технологии за корпоративно управление. Особено внимание се отделя на стратегическото управление. Анализът на дейността на крупни и средно големи икономически единици, функциониращи без адаптирано към тях стратегическо управление вече е твърде рисковано начинание. Изследванията в тази област предизвикват и подготвят появата на нови парадигми, концепции и инструментариум. Без съмнение оценката е ценна управленска практика. Една от ролите на измерването, особено във формата на балансираните схеми е да улесни проверката за хода на действия по мероприятия в организацията.

Изходен пункт на балансово - резултатните методи е разбирането, че да се разчита напълно на финансовите показатели при оценяване изпълнението на поставените цели в организациите е неправилно. Адаптирането на балансово-резултатния анализ към новите условия освен, че отдава дължимото на традиционните измерители ги допълва и с нови показатели за очаквано състояние и развитие в бъдеще. За основа на този тип анализ се утвърждава балансираната карта за оценка [1] /БКО/, презентирани в началото на 90-те години на XX век.

Идеята бизнесът да се разглежда от гледната точка на „карта” предизвиква значителен интерес още от въвеждането на модела през 1992г. Причината е, че все повече менажери откриват необходимост от нещо повече от масово прилаганите краткосрочни доклади, визирайки развитието на способности, необходими за да преуспее организацията и в бъдеще,

макар че е възможно тези промени да ги лишат от печалби в настоящата година и да доведат до нарастване на разходите.

Именно това е фундаменталната причина поради която компаниите се нуждаят от балансирана карта. Тази нужда е още по-очевидна за организациите, чиято цел не е печалба като правителствени агенции и нестопански структури и откроява още основателни причини, поради които балансираната система успешно се налага в света на бизнеса и консултантските услуги:

- Първо, това е съвсем навременна идея. Остарелите традиционни системи за измерване, както и все по-големите усилия за съществуване в непрекъснато усложняващите се условия, предоставят големи възможности за БКО.
- Второ, БКО е изключително добре формулирана и представена много внимателно както от своите създатели чрез серия статии във водещи научни списания, така и от водещи консултантите на научни форуми.
- Трето, БКО изглежда проста, но притежава широко спектърна същност. Предимството на това е, че от пръв поглед се констатира достатъчна прозрачност и разбираемост. И все пак при по-задълбочено изследване на самата концепция става ясно, че така наречената „простота” е само привидна.

Предпоставки за утвърждаване на управленския модел балансирана карта за оценка на резултатите, могат да бъдат разгледани в няколко аспекта:

- Ниската ефективност и едностранчивата насоченост на управленския контрол в посока финанси, а от там и деформирането на база данни при създаването на стратегия.
- Необходимостта от въвеждане в практиката на широко приложим модел, измерващ ефективността, анализиращ отношенията и регистриращ тенденции и посоки на стратегическо развитие.
- Съвместяването на финансови и нефинансови измерители на дейността- тяхната роля в реализирането на ефективно управление и контрол на всички нива.

Едно от главните предимства на картата е в това, че тя подменя традиционния метод на счетоводителите, ретроспективно да ангажират цели и критерии, които се приемат и тълкуват по-лесно под формата на карта от несчетоводители. Ръководството на проекта трябва неотстъпно да следи работата, да прави предложения и нанася корекции, които ще улеснят разбирането на процеса като цяло и ще гарантират постоянство на картата. Абсолютно невъзможно е успешно конструиране и внедряване на БКО в организация ако тя няма добре дефинирани мисия, ценности, визия и стратегия. Липсата на тези елементи пречи на ефективното управление на нематериалните активи, каквито са човешкият потенциал и ноу-хау-то на всяка организация.

Именно този факт се приема за нормален и в развиващите се икономики сравнително често менажерите на човешки ресурси са инициатори по процесите на формулиране и дефиниране на мисия, визия и ценности за тяхната организация. Утвърдена практика е при подобни проекти да се привличат и външни консултанти от академичните и консултантските среди. Преди да се предложи технологията относно оформяне на БКО е необходимо да се уточнят в структурно и функционално отношение градивните компоненти.

- Идеал: Под идеал разбираме желаното от компанията бъдещо положение. Целта на идеала е да води, контролира и стимулира цялата организация към реализиране на обща концепция за компанията в бъдеще.
- Перспективи: Цялостното виждане за идеала се разбива и се описва като няколко перспективи. Най-често използваните перспективи са тези на акционерите, финансовата на клиента, вътрешна или перспектива на бизнес процеса и перспектива на обучението, обособена е перспектива на човешки фактор и др.

- Стратегически цели: Виждането за идеала се изразява чрез многобройни по-специфични стратегически цели. Те служат като ориентири по пътя към идеала.
- Критични фактори за успеха: На това ниво се описват фактори, които са критични за успеха на компанията усилията на компанията да развива фактори, които са критични и целесъобразни.
- План при постигане на идеала. Това е най-динамичният компонент, включващ материални и нематериални фактори, поради факта, че вторите придобиват все по-осезаема роля при формиране на стойност [2].
- Стратегически критерии: Тази част от картата описва критериите и целите разработени да улеснят ръководството да следва за действие: Окончателното оформяне на картата е необходимо да има и раздел, описващ специфични действия, които се предвиждат в бъдеще.

Балансираните карти са особена форма на управленско мислене и контрол, реализирана чрез провеждането на поредица от действия. Тази индивидуалност и уникалност е предопределена от два компонента - от една страна уникалността на всяка организация и нейната стратегия и от друга конкретните, специфични решения за провеждане на управление и контрол чрез определени инициативи и мероприятия.

В оригиналния си вид моделът БКО обхваща четири основни области. Първата включва финансите, състои се от параметри като: ръст, доходност, оборот, стойност за акционерите и др. Втората се отнася за потребителите- в този сегмент се въвеждат измерители, даващи информация за удовлетвореността на клиентите. Третата област засяга вътрешните процеси - идентифициране на онези от тях, чрез които се постига максимална добавена стойност. И четвъртата област е обвързана с непрекъснатото добавяне на знания и развитие в организацията.

Днешните мениджъри признават въздействието на критериите върху работата и стратегиите. Резултатното оценяване трябва да е неразделна част от управленския процес. Балансираната карта дава на административните кадри подробна структура, която трансформира стратегическите цели на компанията в ясен набор от критерии за работата. Балансираната карта е нещо повече от упражнение по оценяване, тя е система за управление, която може да даде мотивация за сериозни подобрения в такива критични сфери, като развитие на продукти, процес, клиенти и пазар.

Картата дава на мениджъра различни перспективи, от които могат да се изберат критерии. Тя допълва обичайните финансови показатели с критерии за работата, с клиенти, вътрешни процеси и дейности по обновяване и оптимизация. Тези критерии се различават от традиционните. Ясно е, че много компании вече имат достатъчно голям набор от физически и оперативни критерии за своите дейности. Но тези критерии са насочени надолу, в посока от стратегията към конкретната операция и са съобразени със спецификата на тези процеси. От друга страна критериите на картата са заложили в стратегическите цели и конкурентни нужди на организацията. Като кара мениджърите да подберат ограничен брой критични показатели от всяка перспектива, картата ускорява възможността да се конкретизират стратегията, мисията и визия.

Освен това докато традиционните финансови критерии показват какво се е случило през изминалия период, без да показват как мениджърите могат да подобрят работата през следващия, картата функционира и като крайъгълен камък за настоящия и бъдещия успех на компанията. Нещо повече, за разлика от конвенционалните мерки, информацията от перспективите осигурява баланс между външни критерии като оперативен приход и вътрешни критерии като разработка на нов продукт. Въпросният балансиран набор от критерии разкрива както замените, които мениджърите вече са направили между критериите за работата, ги насърчават да постигат целите си в бъдеще, без да правят замени между ключови фактори за успех.

На този етап балансираната карта е езикът, контролната точка на фона, на която се оценяват всички нови проекти и видове бизнес. „Балансираната карта не е шаблон, който може да се прилага общо към различни видове бизнес или към цяла промишленост. Различните ситуации на пазара, стратегии на продукти и конкурентна обстановка налагат употребата на целесъобразни образци“ [3]. Тестът за успех на една карта е нейната прозрачност, даваща на наблюдателя да разбере избраната конкурентна стратегия чрез критериална система.

Заключение

Моделът балансирана карта от инструмент, реализиращ стойностно измерване на организационната ефективност се трансформира в инструмент за управление и контрол върху стратегията. По този начин може да се възприеме, че се формира своеобразен израз на прехода в управленската мисъл по отношение на системите за управленски контрол, в които от финансов тежестта се пренасочва към стратегически контрол. Усъвършенстването на концепцията за стратегическо управление и контрол и създаването на образци от нейната моделна област оказват съществено влияние при формиране на модел-първообраз, свързан с концепцията за балансираните карти.

Моделът балансираните карти за оценка се утвърждава и усъвършенства като инструмент за стратегическо управление и контрол. В последния стадий от еволюцията на концепцията както твърди А. Ханкс Балансираните карти се революционизират показателите за измерване на изпълнението не само на организационната дейност, но преди всичко на нейната стратегията. Наред с налагането на стратегическите карти като инструмент за ефективно управление и прецизен контрол, последните образци на картите се презентират като блестящ, точен и холистичен метод за консолидиране на най-критичните моменти в изкуството на модерното управлението и предизвикателствата пред съвременния контрол.

Написаното дава основание да се направят следните изводи:

Първо: Моделът на балансираната карта за оценка, в сравнение с разпространените до началото на 90^{-те} години управленски модели, променя логиката в структуриране на показатели за функциониране на организациите. В това отношение той е силно повлиян от теорията на заинтересованите страни, която постулира стремеж на организацията за задоволяване на изискванията на основните агенти на нейната среда. В резултат на това, моделът на балансираната карта дефинира няколко основни перспективи за измерване и управление, в които намират израз тези изисквания - финанси, потребители, вътрешни бизнес процеси, обучение и развитие на персонала. В това отношение моделът създава подобри от съществуващите условия за постигане на единство на потенциала на организациите с характеристиките на средата в стратегически аспект.

Второ. Моделът на балансираните карти същевременно отчита господстващата роля на теорията за нарастване на стойността в бизнес организациите и съответно на перспективата „финанси“. Основополагащо значение за структурирането на модела за всяка организация има изследването на причинно-следствените връзки и зависимости между показателите от другите перспективи и тези от перспективата „финанси“. За разлика от съществуващите преди него управленски модели, обаче моделът на балансираната карта включва в тези зависимости значително по-широк кръг, предимно нематериални показатели. Така моделът „надгражда“ предимно финансови модели и разкрива факторите на успех.

Трето. Моделът на балансираната карта по коренно различен начин решава въпроса за създаване на предпоставки за реализацията на стратегията. Неговото конструиране предполага операционализиране на стратегията в ограничен кръг ключови от гледна точка на причинно-следствените зависимости показатели, което улеснява представянето на стратегическия замисъл сред широки кръгове изпълнители. Това прави стратегията „прозрачна“ опростява процесите на управление.

Четвърто. Обхващането на широк кръг нематериални фактори на успеха на организациите налага изискването за внедряване в управленските практики на нов тип системи за измерване на нематериалните параметри, съществени за функционирането на

організації. Крім края на века това стимулює активне розробканє і прилаганє на сьвременні методици за измерванє на удовлетвореността і лоялността на клиентите і персонала, на развитиєто і оцєнка на інтелектуалний капітал і др.

Пето. Моделът на стратегическата карта в много голяма степен се надгражда естествено и органично над съществуващите управленски системи, в това число над тези за бюджетно управление. Изискването за дефиниране на инициативи за постигане на стратегическите цели относно значенята на включените в модела показатели създава благоприятни предпоставки за изготвянето на стратегически бюджети, разглеждани като индикативна рамка на оперативно-тактическото бюджетиране.

Литература:

1. Kaplan R., D. Norton, The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance, Harvard Business Review, I-II, 1992, p.71-79.
2. Johnson T., Kaplan R., Relevance Lost—the rise and fall of Management Accounting, HBS Press, 1987, p.9.3. Centre for Sustainable Design, www.cfsd.org.uk
3. Ehrmann, H. Kompakt – Training Balanced Scorecard, Ludwigshafen, 2000, p.33-38.

Zolotova L.Y.

Postgraduate

Odessa national economic university

ANALYSIS OF CURRENT APPROACHES TO PROMOTE EFFECTIVE YOUTH EMPLOYMENT

Золотова Л.Є.

аспірант

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СПРИЯННЯ ЕФЕКТИВНІЙ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ

Within this article the major regional and national practices on youth employment are analyzed. Special attention is paid to the problems of the youth labor market impacts on effective youth employment, specific mechanisms and programs, the effectiveness of their implementation and impact on youth employment.

Keywords: *youth, labor market, effective youth employment, unemployment, problems of the youth labor market*

У рамках даної статті проаналізовано провідні регіональні та національні практики з працевлаштування молоді. У процесі дослідження особлива увага звертається на проблеми молодіжного ринку праці, фактори впливу на ефективну зайнятність молоді, конкретні механізми і програми, ефективність їх реалізації і вплив на молодіжну зайнятність.

Ключові слова: *молодь, ринок праці, ефективна зайнятність молоді, рівень безробіття, проблеми молодіжного ринку праці*

Постановка проблеми. Проблема підготовки фахівців і їх подальшого працевлаштування є однією з найактуальніших в соціально-економічному розвитку суспільства. Молодь - основа майбутнього трудового потенціалу країни, що впливає на суспільні процеси, використовуючи свою мобільність, активність, гнучкість і інтелектуальний потенціал.

Сьогодні велика кількість країн формують нові підходи до регулювання національних ринків праці і сфери зайнятості молоді в постійно мінливих умовах глобальної економіки, адже погіршення ситуації з молодіжним безробіттям змушує країни шукати нові шляхи і механізми регулювання молодіжної зайнятості. В цілому ряді зарубіжних країн вже розроблені стратегії і діють програми з розширення можливостей працевлаштування молоді.

Наявність структурної диспропорції молодіжного ринку праці та тенденція зниження частоти профільного працевлаштування випускників, неефективна зайнятність молоді також актуалізували дослідницький пошук по вивченню освітньо-кар'єрних траєкторій. Проблема полягає не тільки в тому, що рівень безробіття серед молоді перевищує даний показник за іншими віковими групами населення [11, с. 13], а й в тому, що для молоді сьогодні в силу специфіки своїх соціально-психологічних характеристик виявляється недостатньо

підготовленою до сучасних реалій ринку праці та приблизно вдвічі частіше, ніж представники старших вікових категорій, опиняється в маргінальному становищі при виборі місця роботи, найнижчими показниками характеризується рівень її доходів й стартові можливості отримання освіти та самоствердження.

У 2016 році найвищий рівень безробіття серед молоді зазначений у країнах Близького Сходу (28%) і Північної Африки (30,5%); найменший - в Південно-Східній Азії (9,9-10,6%). В 2/3 європейських країн цей індикатор перевищує 20%, а в окремих країнах становить і більше 30% - Кіпр (35,9%), Португалія (34,8%) [12].

За даними ООН, 27% молоді сьогодні не можуть отримати роботу [14]. Окрім того, більшість з них стикаються з порушенням своїх прав, погоджуються на неповну зайнятість і готові працювати в неформальному секторі, тому що в силу специфіки вікових, соціально-психологічних характеристик виявилася недостатньо підготовленою до сучасних реалій ринку праці. Така ситуація характеризує зайнятість молоді як неефективну, що негативно впливає на загальний економічний розвиток регіонів, країн та якість життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню молодіжної зайнятості сьогодні присвячено значний пласт наукових досліджень. У роботах зарубіжних класиків економічної думки Л. Вальраса, Дж. Кейнса, К. Маркса, А. Маршалла, В. Оукена, А. Пігу та ін. закладені теоретичні основи регулювання зайнятості населення, у тому числі - молоді. Проблеми молодіжного безробіття та працевлаштування в Україні, відображено у працях С.І. Бандура, . Богині Д., Васильченко В., Т.А. Заєць, С.П. Калініної, Е.М. Лібанової, Г.В. Осовської, І.Л. Петрової, В.М. Петюха і інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для України вкрай актуальним завданням сьогодні стає вивчення досвіду розвинених країн в питанні зайнятості молоді і, зокрема, європейських держав, які застосовують крім традиційних, що склалися протягом всієї історії розвитку ринкової економіки, абсолютно нові підходи до розуміння, оцінки перспектив і розробки механізму ефективної зайнятості молоді.

Формування цілей статті. У рамках даного дослідження проаналізовані найкращі регіональні та національні практики з працевлаштування молоді, включаючи законодавчі, організаційні та фінансові ініціативи, реалізовані в останні роки. У процесі аналізу особлива увага зверталася на проблеми молодіжного ринку праці, конкретні механізми і програми, ефективність їх реалізації і вплив на молодіжну зайнятість.

Виклад основного матеріалу. Молодіжне безробіття - одна з найголовніших проблем європейського регіону і більшості країн, що розвиваються. Пострадянські країни, на жаль, не виняток. У трьох з них - Вірменії, Грузії та Україні - рівень безробіття серед молоді можна порівнювати з африканськими і латиноамериканськими країнами. При цьому справжні масштаби молодіжних проблем на ринку праці набагато більше, так як ту роботу, яку молоді вдається знайти, чи можна назвати гідною, адже молоді люди стикаються з порушенням своїх прав, погоджуються на неповну зайнятість і готові трудитися в неформальному секторі [8].

За даними Державної служби статистики за 2016 рік рівень зайнятості серед осіб у віці 25-29 років становив 70,1% та був вищим, ніж в середньому серед всіх вікових груп (56,5%), а серед осіб віком 15-24 роки цей показник склав лише 27,3%. Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП) серед молоді у віці 25-29 років за 2016 рік становив 11,1%. Серед осіб у віці 15-24 роки цей показник становив 22,8% та був більш як удвічі вищий, ніж цей показник серед всіх вікових груп. Високий рівень безробіття обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи. У середньому по країнах ЄС рівень безробіття серед молоді у віці 15-24 роки становив 18,6% [1].

ЮНЕСКО підкреслює той факт, що молодь – це неоднорідна група, що постійно змінюється та в різних країнах і регіонах люди надають поняттю «молодь» неоднаковий сенс [15]. За класифікацією ООН до молоді відносяться люди у віці від 15 до 24 років [14]. Відповідно до прийнятої класифікації Міжнародної організації праці та переліком Ключових

показників ринку праці (KILM 10 - Youth unemployment) до молодих людей також відносять осіб у віці 15-24 роки [10].

Розробка програм зайнятості займає одне з пріоритетних місць в Європейському Союзі. В березні 2015 року Рада ЄС з питань зайнятості, соціальної політики, охорони здоров'я та захисту прав споживачів прийняв Спільний Звіт по Зайнятості (СЗЗ), що є частиною Європейської стратегії зайнятості, метою якої є збільшення кількості та покращення якості робочих місць в ЄС. У згаданому СЗЗ аналізується ситуація в області зайнятості в Європі, а також розглядаються заходи держав-членів ЄС щодо труднощів в області зайнятості та питань соціальної політики.

СЗЗ демонструє, що зайнятість і соціальна ситуація як і раніше викликають стурбованість. Число безробітних становить 24,6 мільйонів і число людей, схильних до ризику бідності або соціальної ізоляції, збільшується. Особливе занепокоєння в аналітиків викликає зростання рівня тривалого безробіття. Тому, в звіті державам-членам ЄС пропонується продовжити здійснення необхідних реформ для поліпшення функціонуючого ринку праці, здійснення політики створення довгострокових і якісних робочих місць зі справедливою заробітною платою, захистом зайнятості і забезпечення безпеки і гігієни на робочих місцях. У звіті звертається особлива увага на реалізацію Гарантій для молоді, зокрема підкреслюється значущість державної служби зайнятості та важливість впливу держави на професійно-технічну освіту молоді. Держави-члени ЄС повинні забезпечити бізнес-структури сприятливими умовами для інвестування в людський капітал і надання місць для проходження виробничої практики, і, тим самим, сприяти плавному переходу від отримання освіти до працевлаштування, а також налагодженню функціонування системи «держава - вищий навчальний заклад - роботодавець» з метою зростання загальної продуктивності праці.

Деякі країни прийняли заходи, які були спрямовані на поліпшення систем початкової, середньої та вищої освіти, в той час як інші розглядали питання щодо загальної стратегії освіти. Державам рекомендовано, як і раніше, продовжувати формувати свої системи професійно-технічної освіти з метою підвищення продуктивності праці працівників та вдосконалення їх трудових навичок.

Крім того, в СЗЗ пропонується надати більше податкових пільг бізнесу для сприяння створення робочих місць. Деякі держави-члени ЄС вже намагалися зробити це за допомогою тимчасового найму і субсидій, наданих компаніям як заохочення за найм нових співробітників. Нарешті, в СЗЗ рекомендується поліпшити систему соціального захисту, включаючи схеми мінімального доходу і виплат допомоги по безробіттю, що дозволить збільшити активність тих, хто має доступ до ринку праці та захистити тих, хто найбільш віддалений від нього [13].

Усвідомлення необхідності введення змін є у всіх стейкхолдерів ринку праці, але пошук конкретних інструментів має деякі перешкоди. Домінує позиція сумнівно-негативної оцінки в можливостях швидкої і результативної зміни ситуації. Тим цінніші ті приклади взаємодії «держава - вищий навчальний заклад - роботодавець», які ілюструють реальну віддачу в конкретних показниках, наприклад у вигляді позитивної динаміки числа працевлаштованих випускників за фахом.

Аналіз зарубіжних практик співпраці ВНЗ і підприємств, механізмів працевлаштування студентів показав різноманітність форм, що використовуються, різну глибину втручання суб'єктів взаємодії. Більшість європейських вузів виконують консультаційні, профорієнтаційні та навчальні функції, без активного втручання в працевлаштування студентів [Німеччина, Франція, Польща, Чехія, країни СНД (за винятком Білорусії, в якій при кожному вузі працює комісія з персонального розподілу)]. Пошук роботи ведеться через традиційні (для вітчизняної практики) канали працевлаштування, а також за допомогою звернення в спеціалізовані державні служби професійної кар'єри або приватні Асоціації допомоги випускникам вищих навчальних закладів (Великобританія) [4].

У Великобританії реалізується тривалий комплекс заходів сприяння в працевлаштуванні випускників. Починаючи зі старшої школи, спеціалісти з профорієнтації сприяють їх працевлаштуванню шляхом ознайомлювальних екскурсій по організаціях, уточненням цільових установок школярів, виявлення їх інтересів та схильностей. Таким чином, ще до етапу вступу до вузу серед абітурієнтів ведеться комплексна і тривала робота з профорієнтації та самовизначення в світі професій.

Функціонування центрів зайнятості французьких навчальних закладів засноване на консультаційному супроводі в рамках навчального процесу. Спільно з профконсультантами виробляється план навчальної і професійної діяльності студента, який базується на результатах профдіагностики, мотиваційних висновках самого учня, враховуючи думку батьків, викладачів [5]. Додатково реалізуються спільні програми місцевих представництв з професійної та соціальної адаптації.

У структури німецьких університетів включені консультаційні бюро, що реалізують функції супроводу студента в навчальному процесі. Консультації здійснюються за широким спектром питань: від сприяння переведення на інші напрями підготовки до підтримки в складних соціальних відносинах. Однак посередницькі функції з побудови відносин «випускник - роботодавець» не реалізуються фахівцями консультаційних бюро [6].

Склалася особлива практика надання сприяння в працевлаштуванні випускникам у вищих навчальних закладах Японії, заснована на чіткій взаємодії вузів, підприємств і посередницьких фірм. В організаційні структури вузів включені центри кар'єри. Всі першокурсники зобов'язані реєструватися і прослухати дворічний цикл семінарів з працевлаштування [7]. Пошук роботи для вступників до організації, які дотримуються системи довічного найму, жорстко стандартизований (як за послідовністю процедур, так і за терміном). До початку третього курсу студенти повинні викласти резюме на сайтах пошуку роботи. Надалі функції з працевлаштування від центру кар'єри переходять до провідних рекрутингових компаній, які організують зустрічі роботодавців і студентів в форматі «Ярмарка презентацій підприємств». Студенти отримують право звернутися із заявою-есе безпосередньо до роботодавця раз на рік. Протягом наступних трьох місяців роботодавець проводить відбір, що включає іспит і серію співбесід. У червні студенти отримують усне повідомлення про результати відбору, а першого жовтня - письмове повідомлення про зарахування в штат. Основне призначення центру кар'єри вузу - підготувати студента до конкурсної боротьби за «кращого» роботодавця, де беруть участь лише випускники одного року. Тому і робота з підготовки до іспиту та співбесіди ведеться з першого курсу під керівництвом і контролем фахівців вузу, які наголошують на ролі і діях вузу щодо формування компетенцій пошуку роботи, проходження співбесід та психологічної підготовки випускника до зміни статусу. Однак, можна виділити не лише переваги, а й і недоліки японської практики працевлаштування та наслідків її реалізації (наприклад, зростання числа суїцидів, посилення міграції).

На ефективну зайнятість та працевлаштування молоді сьогодні в усьому світі впливає ряд факторів, серед яких найважливішими, на нашу думку, є:

- Загальна економічна ситуація в світі. У 2017 році глобальне економічне зростання складе 3,2% - це нижче, ніж ті прогнози, які робилися в кінці 2016 року.
- Відсутність необхідної інформації про сучасний ринок праці для молоді, особливо молоді з сімей, що не має значний соціальний капітал. Багатьом молодим людям не вистачає знань та інформації, що не дозволяє зробити правильні висновки з побудови власної кар'єри.
- Відсутність практичних навичок, необхідних на наявних робочих місцях, нерозуміння потреб роботодавців. Сучасні випускники часто мають лише теоретичні знання, що робить їх мало пристосованими до вирішення актуальних завдань, з якими вони будуть стикатися на роботі. Дана ситуація відбувається внаслідок недоліків сьогоденної системи освіти, а саме: застосування традиційного підходу до професійної підготовки молоді замість компетентісного та слабких зв'язків між роботодавцями і системою освіти. Таким чином,

молоді люди відчують нестачу специфічних для сучасності навичок, таких як співпраця, комунікації, критичне мислення, творчість.

- Відсутність досвіду з точки зору роботодавця. Багато роботодавців скептично ставляться до здатності молодих людей застосувати навички. Вони бачать цей дефіцит як суттєвий бар'єр для продуктивності недосвідчених молодих людей, і в той же час вони не готові вкладати кошти в навчання молодих людей, коли більш досвідчені дорослі працівники доступні для найму.

- Відсутність контрактних робочих місць, придатних для навичок початкового рівня. На деяких ринках праці, особливо в країнах, що розвиваються, існує демографічна невідповідність між числом молодих людей, які шукають роботу і рівнем місцевої економічної активності. Найбільш доступна робота в неформальному секторі або слаборозвинені галузі промисловості.

Як наслідок перерахованих факторів, молодь на сучасному ринку праці стикається з перешкодами при отриманні гідного місця роботи і, особливо, першої роботи. Крім того, у часи складної економічної ситуації, молодих людей часто звільняють першими, що ще більше перешкоджає послідовному нарощуванню власних навичок і досвіду і призводить до тривалого безробіття, неповної, неефективної зайнятості [16].

Усе це призводить до підвищення рівня трудової міграції молоді. Зіткнувшись з проблемами безробіття, працюючих бідних і/або неефективної зайнятості, молоді люди схильні шукати за кордоном умови для кращої освіти і зайнятості. У 2015 році майже 51 млн міжнародних мігрантів були в віці від 15 до 29 років, більше половини з яких проживали в розвинених країнах. Крім того, в 2015 році, 20 відсотків світового населення молоді в цьому віці були готові переїхати на постійне проживання в іншу країну. На регіональному рівні, готовність мігрувати серед молоді є найвищою в країнах Африки на південь від Сахари і в Латинській Америці і Карибському басейні. Відсоток молодих людей здатних покинути свою країну залишається на рівні 35 відсотків в Північній Африці, а також в арабських державах, де цей показник зріс з 21 відсотків у 2009 році до 28 відсотків у 2015 році [10].

Висновки та перспективи подальших розробок. Проведені дослідження свідчать, що сьогодні на міжнародному ринку праці існує цілий ряд невирішених питань щодо молодіжної зайнятості, які, в свою чергу, призводять до підвищення рівня трудової міграції молоді і негативно впливають на загальний економічний розвиток регіонів, країн та якість життя населення.

Тому очевидним стає те, що наявні сьогодні питання молодіжної зайнятості потребують глибокого дослідження та невідкладного вирішення, на регіональному та національному рівнях з метою створення кращих умов для ефективною та зниження трудової міграції молоді

Все це потребує поглиблення методологічного апарату з досліджуваної проблеми та визначає подальший напрямок наукових досліджень.

Література:

1. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Анализ рынка труда молодежи: пакет учебно-информационных материалов по рынку труда молодежи, МОТ / [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_425634.pdf
3. Обеспечение профильного трудоустройства выпускников вузов: зарубежный опыт, отечественная практика А. А. Борисова, М. М. Киселева
4. Анисимов П. Ф. Финансирование профессионального образования за рубежом. М.: Мастерство, 2001. 88 с.
5. Кодекс образования Франции. Законодательная часть / Под общ. ред. В. М. Филиппова; Науч. ред. и предисл. – А. Н. Козырин, введение – Г. Ф. Ткач. М.: Статут, 2003. 270 с.
6. Трудоустройство выпускников в Германии / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rabota-nsk.ru/?select=stat&inside=stat152>
7. Харитоновна Л. «Сюацу»: трудоустройство выпускников по-японски // Карьера – Регион. 2011. № 9.
8. Молодежная безработица: современные тренды и последствия / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/5338-molodezhnaya-bezrabotitsa-sovremennye-trendy-i-posledstviya>

9. World Employment and Social Outlook: Trends 2016 International Labour Office – Geneva: ILO, 2016 Available at: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/youth/2016/WCMS_513739/lang-en/index.htm
10. World Employment and Social Outlook 2016: Trends for youth International Labour Office – Geneva: ILO, 2016 Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_513739.pdf
11. Juan J Dolado No Country for Young People? Youth Labour Market Problems in Europe 2015. Available at: http://voxeu.org/sites/default/files/file/No_Country_Young_People_VoxEU.pdf
12. Петровская Н.Е. Проблемы занятости молодежи в США 2016 / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <file:///C:/Users/user/Downloads/problemy-zanyatosti-molodezhi-v-ssha.pdf>
13. New Joint Report on Employment in Europe. Labor market reforms. Available at: <https://www.csee-etuice.org/ru/>
14. Дослідження ООН «Молодь України-2015» / [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.un.org.ua/images/documents/3685/Molod_Ukraine.pdf
15. Официальный сайт ЮНЕСКО / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.unesco.org/new/ru/social-and-human-sciences/themes/youth>
16. Молодежная безработица: современные тренды и последствия / [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rescue.org.ru/ru/news/analytics/5338-molodezhnaya-bezrobotitsa-sovremennye-trendy-i-posledstviya>

Moroz E.H.

Candidate of Economic Sciences (Ph.D. (Economics)), Senior Lecturer ,
National University of Water and Environmental Engineering, Ukraine

INNOVATION ACTIVITY OF WATER SUPPLY AND SEWAGE ENTERPRISES AS A REALIZATION' MECHANISM OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Мороз Е.Г.

к.е.н., старший викладач

Національний університет водного господарства та природокористування, Україна

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

In the article the features of functioning and key problems of economic activity of the water supply and sewage enterprises are considered. The transition of the water supply and sewage enterprises to innovation activity as one of the mechanisms of realization sustainable development are grounded.

Keywords: *Innovation activity, sustainable development, water supply and sewage enterprises*

У статті розкрито особливості функціонування та розглянуто ключові проблеми господарської діяльності підприємств ВКГ. Також обґрунтовано перехід підприємств ВКГ до інноваційної діяльності як одного із механізмів реалізації сталого розвитку держави.

Ключевые слова: *інноваційна діяльність, сталий розвиток, підприємства водопровідно-каналізаційного господарства*

Україна офіційно підтримала ряд міжнародних рішень щодо сталого розвитку, таких як «Повістка дня на ХХІ століття (Ріо-де-Жанейро, 1992)» [1], Декларація Тисячоліття ООН (2000) [2], Йоханесбургська декларація [3] та План реалізації рішень Всесвітнього саміту ООН зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 рік) [4], «Майбутнє, якого ми прагнемо» (Ріо-де-Жанейро, 2012) [5], обравши курс на нову модель економічного зростання.

Нова парадигма розвитку суспільства, що отримала назву «сталий розвиток» (sustainable development), була розроблена за результатами аналізу причин катастрофічної деградації оточуючого природного середовища в масштабах біосфери та пошуку шляхів подолання загроз довкіллю та здоров'ю людини. Під сталим розвитком варто розуміти таку модель економічного зростання, в якій раціональне використання ресурсів спрямоване на задоволення соціальних потреб людини при збереженні навколишнього середовища таким чином, щоб нинішні покоління забезпечували свої життєві потреби, докладаючи певних зусиль, щоб прийдешні покоління теж мали такі можливості. Реалізація стратегії сталого

розвитку передбачає поєднання економічної ефективності, соціальної стабільності та екологічної безпеки.

Для переходу України на «рейки» сталого розвитку необхідна консолідація зусиль державних органів влади, бізнесу та суспільства, як організованої цілеспрямованої сили, що буде своє життя на основі національних цінностей, із залученням кращого світового досвіду, що забезпечують, з однієї сторони, зростання добробуту та зменшення бідності, а з іншої – збереження і реабілітацію природних ресурсів і довкілля.

В основу стратегії сталого розвитку покладено ініціативи, які дозволяють вирішувати: економічні проблеми – за допомогою зростання ВВП; екологічні проблеми – шляхом збереження природних ресурсів і зменшення антропогенного впливу на довкілля, а також зниження ресурсомісткості; соціальні проблеми – за рахунок покращення якості навколишнього середовища та подолання загроз здоров'ю людини. При цьому передбачається зміна пріоритетів розвитку економіки – на місце “споживацьких” (максимізація використання ресурсів) повинні прийти “взаємовигідні” (оптимізація використання ресурсів у виробництві та споживанні) зі зростанням ваги “екологічних пріоритетів” (збереження природних ресурсів і якості навколишнього середовища).

Сутність концепції сталого розвитку тісно пов'язана з необхідністю переорієнтації господарюючих суб'єктів економіки на всіх рівнях господарювання на інноваційний тип розвитку. Процес сталого розвитку суспільства дозволяє встановити більш тісний зворотний зв'язок з населенням, демонструючи, які види діяльності ведуть до збалансованості розвитку, а які, навпаки, перешкоджають. У цьому ракурсі окремо слід виділити інноваційний вид діяльності, який завжди є каталізатором змін на шляху до прогресу, та забезпечує позитивну динаміку зростання.

Вчені в своїх наукових дослідженнях доводять зв'язок між інноваційно-інвестиційним та сталим розвитком. На нинішньому етапі розвитку поряд із традиційним терміном «сталий розвиток» вже доволі часто вживається термін «сталий інноваційний розвиток» [6, 7, 8], оскільки провідні країни світу обрали таку сучасну парадигму розвитку, у яку органічно запроваджені як самі принципи сталого розвитку, так і концепція інноваційного розвитку.

Підкреслюючи економіко-еколого-соціальний контекст концепції сталого розвитку, варто відмітити, що її вагомість з управлінського погляду полягає в раціональному використанні стратегічних ресурсів, від яких залежить відтворення людського життя й діяльності, а також необхідності переходу від екстенсивного до інтенсивного, а в контексті нашого дослідження – до інноваційного шляху розвитку.

Однією з найбільш вагомих складових соціально-економічної системи країни в цілому, регіонів та територіальних одиниць є сфера водопровідно-каналізаційного господарства (надалі – ВКГ). Функціонування та розвиток суб'єктів господарювання цієї сфери завжди мали виняткове значення як для економіки, так і для громадян країни. Разом з тим, їх діяльність характеризується певною специфікою, відмінністю від промислових підприємств. Особливості функціонування підприємств ВКГ спричинені такими об'єктивними умовами: 1) необхідністю постійного й надійного забезпечення потреб споживачів у послугах водопостачання та водовідведення; 2) належністю до особливо важливих факторів забезпечення національної безпеки України в умовах надзвичайних станів, 3) особливим статусом у зв'язку з належністю до природних монополій; 4) високим рівнем потенційної небезпечності негативного впливу навколишнього природного середовища на діяльність підприємств ВКГ з однієї сторони, а з іншої – впливу самих підприємств ВКГ на довкілля.

Головною особливістю підприємств ВКГ є їх соціальна значимість та екологічна відповідальність, адже вони надають населенню життєво необхідні послуги. Доведено, що від якості питної води залежить життя, стан здоров'я та й з рештою і добробут громадян [9, 10]. Крім того, здійснюючи основну виробничу діяльність з надання послуг, підприємства ВКГ залучені до розв'язання низки соціальних проблем для всього суспільства – приймають участь у будівництві та експлуатації соціально значимих об'єктів, вживають заходів щодо

покращення якості питної води шляхом її знезараження та знезалізнення до подачі в мережу тощо. Не менш важливим аспектом діяльності підприємств ВКГ, який також проявляється на рівні всього суспільства, є її екологічна складова, спрямована на захист навколишнього природного середовища від негативного впливу неочищених та недостатньо очищених стічних вод. Діяльність підприємств ВКГ у значній мірі впливає на розвиток продуктивних сил держави та її регіонів.

Отже, діяльність підприємств сфери ВКГ характеризується соціальною орієнтованістю, екологічною відповідальністю за надання якісних послуг із водопостачання і водовідведення та збереження якості водних ресурсів.

Разом з тим, ефективність діяльності підприємств ВКГ гальмується поєднанням проблем економічного, організаційного і технологічного походження. Відсутність комплексного підходу до їх вирішення призвели до істотного зниження якості комунальних послуг та соціального незадоволення населення рівнем обслуговування. Ключовими проблемами слід вважати:

– зношеність основних фондів, застарілість технологій і як наслідок значні втрати води, та низька енергоефективність (зношеність основних засобів перевищує 65 %, якщо на початку 90-х років у середньому в Україні на 100 км комунальних мереж припадало 30-40 аварій, то останніми роками цей показник сягнув 180 аварій на 100 км водопроводу [11, С.5]. Витоки та невраховані витрати води у системах водопостачання склали 28,9% поданої у мережу. Втрати води в мережах становлять понад 40% і в окремих випадках досягають 70% поданої в систему води. Питомі витрати електроенергії на 1 м³ води в 2,5 рази більші, ніж у європейських країнах (0,75 та 0,3 кВт/год відповідно). Лише 75% підприємств оснащено лічильниками) [11, 12];

– недосконалість тарифної політики;

– недосконалість правового регулювання діяльності сфери ВКГ;

– прогресуючу тенденцію до погіршення якості наданих послуг;

– високий рівень монополізації сфери надання послуг та слабкий розвиток конкуренції у цьому секторі;

– неефективну систему управління, злиття в одній особі і замовника і виконавця послуг та водночас розрив між споживачем і замовником послуг.

Отже, головною причиною низької ефективності підприємств ВКГ є технологічна застарілість, обумовлена тривалою загальною для всієї національної економіки “інвестиційною паузою”.

Вирішення зазначеної низки проблем у значній мірі знаходиться в площині інноваційного розвитку підприємств ВКГ. Необхідно зауважити, що інноваційний розвиток підприємств ВКГ в контексті концепції сталого розвитку має свої особливості, а саме яскраво виражене соціальне та екологічне спрямування.

Розвиток усіх галузей національної економіки України залежить від стану, характеру використання і ступеня відтворення водних ресурсів як обов’язкової передумови існування всіх галузей економіки. Тому екологічні цілі, імперативи та пріоритети держави мають бути запрограмовані таким чином, щоб інноваційний розвиток, як механізм реалізації сталого розвитку держави, стимулював перехід національної економіки в цілому та сфери водопостачання й водовідведення зокрема на модель сталого й екологічнобезпечного функціонування.

Література:

1. Повестка дня на XXI век» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
2. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml
3. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml
4. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf

5. Будущее, которого мы хотим. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/12/PDF/N1147612.pdf>.
6. Гусев В. О. Модернізація національної економіки на засадах парадигми сталого інноваційного розвитку / В. О. Гусев, О. О. Мужилко // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVI Международной научно-практической конференции, 12 – 16 сент. 2011 г., Алушта / НАН Украины, ТСНХО Крима. – Симферополь : ИТ – Ареал, 2011. – С. 26 – 33.
7. Гусев В. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку / В. О. Гусев, О. О. Мужилко // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 115 – 118.
8. Модернізація державного управління та європейська інтеграція України : наук. доп. / авт. кол. : Ю. В. Колбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін. ; за заг. ред. Ю. В. Колбасюка. – К. : НАДУ, 2013. – 120 с.
9. Кушнірук Ю. С. Кореляційний аналіз в системі “Питна вода – здоров’я населення” / Ю. С. Кушнірук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Рівне : НУВГП, 2007. – № 3 (39), Ч. 2. – С. 21–28.
10. Кушнірук Ю. С. Якість питної води як один з аспектів рейтингової оцінки території за медико-екологічним ризиком / Ю. С. Кушнірук, Л. А. Волкова // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – № 2 (58). – С. 43–53.
11. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2013 р. – К. : Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2014. – 450 с.
12. Паспорт житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] – К. : Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2012. – 88 с. – Режим доступа: <http://www.minregion.gov.ua/zhkh/reforma-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva/pasport-zhitlovo-komunalnogo-gospodarstva-ukrayini-stanom-na-01-01-2014-672745>.

14. MARKETING

Bondarenko O.M.,

PhD, Ass. Professor of the Department of Management and Marketing

Semenchenko O.E.,

Student

Mikaelian M.A.

Student

O.S. Popov Odessa national academy of telecommunications, Ukraine

BENCHMARKING AS A METHOD OF INCREASING THE SPHERES COMPETITIVENESS UNIVERSITIES IN INFOCOMMUNICATIONS

Бондаренко О.М.

к.ф.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу

Семенченко О. Є.

студентка

Мікаелян М. А.

студентка

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С.Попова, Україна

БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВНЗ СФЕРИ ІНФОКОМУНІКАЦІЙ

In the article the factors and competitive advantages, which affect the competitiveness of the university, benchmarking and reveal the essence of the basic steps of benchmarking as a method of improving the competitiveness of higher education institutions infocommunications areas.

Keywords: benchmarking, the competitiveness of the university, higher education institutions, educational services, factors, infocommunication sphere.

В статті розглянуто фактори та конкурентні переваги, що впливають на конкурентоздатність вузу, розкрито сутність бенчмаркінгу і розглянуто основні кроки бенчмаркінгу як методу підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів сфери інфокомунікацій.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентоспроможність ВНЗ, вищий навчальний заклад, освітні послуги, фактори, сфера інфокомунікацій.

Актуальність. Декілька років поспіль, більшість вищих навчальних закладів України відчувають нестачу абітурієнтів, внаслідок чого, гострий недобір приводить до скорочення робочих місць та навіть ліквідації ВНЗ. Сприяє цьому також входження України в Європейський освітній і науковий простір та, як наслідок, конкуренція із зарубіжними ВНЗ. Через це, все більш актуальними стають питання конкурентоспроможності ВНЗ, факторів, від яких вона залежить та методів, які дозволятимуть ВНЗ в умовах економічних, технологічних та соціально-політичних криз підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності.

В різний період часу над проблемами конкурентоспроможності працювали такі вчені як В.М. Гранатуров, Л.О. Стрій, Ф. Котлер, І. Ансофф, А.А. Томпсон, Л.Г. Ліпич, О.В. Мороза, М.В. Барінов та інші, проте недостатньо розкрито питання застосування бенчмаркінгу як методу підвищення конкурентоспроможності ВНЗ сфери інфокомунікацій.

Тому метою статті є розгляд факторів підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів сфери інфокомунікацій та застосування для цього методу бенчмаркінгу.

В умовах стрімкого розвитку освітньої сфери нагальним питанням є рівень підготовки студента та вибір вузу, який мав би змогу забезпечити даним ресурсом потенційного клієнта. В наш час, саме інформація є рушійною силою сьогодення, отже країні необхідні кадри з певним освітнім рівнем підготовки і в першу чергу це стосується інфокомунікаційної сфери.

Конкуренція по своєму значенню є нічим іншим як процесом ранжування, тобто розподілом підприємств в залежності від долі охоплення ринку. Саме вона являється однією

з головних критеріїв, який породжує попит на продукт/послугу певного підприємства, в тому числі і освітніх послуг в сфері інфокомунікацій.

Конкуренція – це неспинний процес, який притаманний всім суб'єктам, що займаються аналогічною діяльністю. Конкуренція - це суперництво (змагання) між різними учасниками ринкової економіки за більш вигідні умови виробництва та реалізації освітніх послуг, за привласнення найбільшого прибутку.

Освітня сфера – це фундаментальна ланка в житті кожного індивіда. Адже, з малку і до глибокої старості ми знаходимося в неперервному процесі розвитку. Саме від якості інформації, рівня компетентності надання послуги та задоволення від процесу її отримання залежить те, ким ми станемо в майбутньому. Тому вибір вузу є важливим аспектом, що дає змогу кожному бажуючому закласти ґрунтовний фундамент для задоволення, яке ви будете отримувати від життя.

Пріоритетність вибору вузу залежить від великого спектру факторів як зовнішніх, так і внутрішніх.

До зовнішніх слід віднести: державну політику відносно освітньої сфери, рівень економічного розвитку держави; розвиток науково-технічного потенціалу, наявність та рівень кваліфікації кадрів, правовий захист споживача, характеристики ринку, діяльність громадських і недержавних інститутів.

До внутрішніх факторів можна віднести: технології, якість менеджменту, рівень професіоналізму викладацького складу, репутацію; мотивацію персоналу по підвищенню якості послуг, ефективну конкурентну стратегію, цінову політику вузу.

Всі ці та інші фактори є вирішальними категоріями, що впливають на конкурентоспроможність вузу і як наслідок, попит в абітурієнтів.

Також слід врахувати конкурентний потенціал вузу, так як він впливає не тільки на рівень його успішності, а й на рівень розвитку країни в цілому. Для досягнення лідерства на освітньому ринку в сфері інфокомунікацій, слід звернути увагу на можливі конкурентні переваги, що підвищують потенціал вузу, які наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація конкурентних переваг ВНЗ

Функціональні види потенціалів	Конкурентні переваги
Навчально-методичний та інноваційний	Спектр освітніх послуг; Якість навчально-методичної роботи; Якість викладання навчальних дисциплін; Рівень комп'ютеризації; Впровадження інноваційних курсів та методів викладання; Наявність міжнародних освітніх програм; Комфортність та оснащення навчальних аудиторій.
Навчально-дослідницький	Наявність учбових закладів; Об'єми навчальних досліджень; Кількість наукових публікацій; Наявність відомих вчених; Наявність магістратури, аспірантури, докторантури; Участь в міжнародних дослідженнях; Наявність запатентованих винаходів.
Людський	Кваліфікація професорсько-викладацького складу; Кваліфікація співпрацівників; Заробітна плата.
Фінансово-економічний	Фінансова стійкість вузу; Наявність додаткових джерел фінансування; Бюджетна політика.
Управлінський	Якість управління на найвищому рівні (ректорат); Якість управління на рівні деканатів та кафедр; Якість виконання на рівні співпрацівників; Корпоративна культура.
Маркетинговий	Репутація вузу на ринку праці; Якість внутрішнього брендінгу; Наявність і якість маркетингової стратегії ВУЗу.

Існує безліч методик здатних підвищити рівень привабливості вузу, але необхідно також враховувати особливості підприємства і виходячи з цього обирати методи підвищення конкурентоспроможності. [3]

В сучасній практиці закордонних підприємств для підтримки конкурентоздатності часто вдаються до використання маркетингового методу – бенчмаркінгу.

Бенчмаркінг – це своєрідний порівняльний аналіз діяльності свого підприємства з показниками еталонних підприємств сфери в якій функціонують представлені суб'єкти.

На сьогоднішній день в Україні функціонує невелика кількість вузів, що відносяться до телекомунікаційної сфери. Але це не знижує їх конкурентоспроможності, а навпаки підвищує концентрованість ринку.

Через це перед адміністраціями вузів постає ряд проблем, для вирішення яких адміністраціям, на наш погляд, слід звернути увагу на метод бенчмаркінгу.

Метод бенчмаркінгу передбачає ряд кроків [3]:

1. Аналіз діяльності вузу та виявлення вузьких місць для їх покращення, тобто, виявлення позитивних та негативних аспектів діяльності. Частіше за все, на даному етапі використовується SWOT-аналіз.
2. Вибір еталонного підприємства. Тобто, перед вузом постає завдання вибору підприємства, яке є лідером в освітній сфері інфокомунікацій для подальшого порівняння з його показниками.
3. Пошук та збір інформації. Джерелом даних про цікаві нам вузи можуть бути періодичні видання, публічні звіти, статті та ін.
4. Аналіз отриманої інформації. На даному етапі відбувається розподіл отриманої інформації.
5. Розробка шляхів щодо вдосконалення процесу. Для даного етапу характерне переосмислення поточної діяльності та постановка нових цілей, досягнення яких неможливе без втручання професійного централізованого керівництва.
6. Визначення ефективності від впровадженого методу. До впровадження розроблених заходів необхідно розрахувати ефективність від реалізації дано проекту.

Для аналізу ефективності необхідно ввести в розгляд сукупність показників, кожен з яких буде характеризувати їх з тієї чи іншої точки зору. [4, с. 149].

1. Чиста поточна вартість (NPV) є визначальним показником при оцінці ефективності маркетингових проектів. В основі показника - факт того, що вартість грошей з плином часу об'єктивно або суб'єктивно зменшується. Чиста поточна вартість - це різниця між приведеною до поточної вартості сума грошового потоку за весь період реалізації і сума витрат на його реалізацію, за формулою (1) визначається:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

де CF_t - грошовий потік від реалізації проекту на етапі t ;

I_t – інвестиційні витрати на етапі t ;

i - норма дисконту;

n - загальне число етапів в розрахунковому періоді.

При цьому якщо $NPV > 0$, реалізація даного проекту економічно доцільна. Якщо $NPV < 0$, або $NPV = 0$, то реалізація даного проекту економічно недоцільна. Чим більше NPV , тим ефективніше проект.

2. Індекс прибутковості (PI) показує відносну прибутковість проекту, визначається за формулою (2):

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}} \quad (2)$$

Якщо $PI > 1$, проект слід прийняти; Якщо $PI < 1$, проект слід скасувати; якщо $PI = 1$, проект можна або прийняти, або скасувати.

3. Внутрішня норма прибутковості (IRR) представляє собою ту норму дисконту, при якій дисконтовані витрати дисконтованих надходжень рівні між собою, визначається за формулою (3):

$$\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (3)$$

Маркетингові проекти, у яких $IRR > i$, мають позитивне NPV і тому ефективні, ніж ті, у яких $IRR < i$, мають негативне NPV і тому неефективні.

4. Період окупності дисконтований (DPP) - це період часу з початку фінансування проекту до моменту, коли потік дисконтованих доходів за проектом стане рівним дисконтованого потоку витрат, визначається за формулою (4). $DPP = k$, при якому:

$$\frac{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}} = 1; k \in [1; n] \quad (4)$$

Показник DPP використовується зазвичай для порівняльної оцінки ефективності альтернативних маркетингових проектів, але може бути прийнятий і в якості критерію прийняття окремого проекту.

7. Впровадження розроблених заходів [4, с. 149-150].

Таким чином, проаналізувавши складну ситуацію, що склалась серед вузів та виявивши шляхи її подолання можна зробити наступний висновок. Боротьба яка існує серед суб'єктів освітньої сфери є досить жорстким конкурентним процесом. Для того, щоб бути лідером, слід весь час знаходитися в безперервному пошуку шляхів покращення устаткованої системи. Одним зі шляхів безпрограшного результату є метод бенчмаркінгу, який направлений на підвищення рівня конкурентоспроможності закладу та збільшенні його привабливості серед потенційних абітурієнтів.

Література:

1. Голубева Т. Г. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией / Т. Г. Голубева, О.А. Елисеев // К.: Прецедент, 2006. – 93 с.
2. Баринов М. В. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия / Михаил В. Б // Молодой ученый. – 2015. – №20. – С. 202 - 205.
3. Екшикеев Т. К. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества ВУЗа / Т. К. Екшикеев // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4 (32). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2925>
4. Колочева В. В. Оценка эффективности процессов предприятия с использованием процессного бенчмаркинга // Молодой ученый. — 2009. — №10. — С. 147-151.

Grygorova Z.V.

Ph.D., Associate Professor

National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kiev, Ukraine

DEVELOPMENT OF SOCIAL MEDIA MARKETING STRATEGY

Григорова З.В.

К.е.н., доцент,

НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ, Україна

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ В СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА

In the article says about the use of social media in promoting products. Given the basic stages of developing a strategy for promoting products in social media.

Keywords: *social media, publishing products, promotion strategy.*

В статті розглядається використання соціальних медіа у просуванні продукції. Наводяться основні етапи розробки стратегії просування продукції у соціальних медіа.

Ключові слова: соціальні медіа, продукція, стратегія просування.

Крім засобу генерування і розповсюдження контенту соціальні медіа перетворюються на потужний інструмент просування бізнесу. Про зростання популярності використання соціальних медіа у бізнесі свідчить і той факт, що у маркетингу виділився окремий напрямок – маркетинг у соціальних медіа (*Social Media Marketing – SMM*), а на ринку з'явилися числені компанії і фахівці, що надають послуги у цій сфері. За даними ресурсу Brandwatch в 2016 році 84% компаній США та Європи вже мають рекламу у мережі Facebook.

З метою популяризації і просування бренду в соціальних медіа створюються фірмові аккаунти, блоги, спільноти або групи. В мережі Facebook налічується більше 60 млн. бізнес аккаунтів, найбільш популярним з яких є Coca-Cola (98,3 млн. прихильників). В Twitter найпопулярнішим брендом є Chanel (12,2 млн. прихильників), а в мережі Youtube – Lego (2.9 млрд. прихильників).

Перевагами використання соціальних медіа для просування бізнесу є низька вартість, можливість відбору цільової аудиторії за певними критеріями, прямий і постійний контакт з цільовою аудиторією та наявність зворотного зв'язку, можливість таргетованого впливу на цільову аудиторію, оперативне поширення інформації, можливість масової розсилки.

Для того, щоб процес просування був ефективним, необхідно розробити відповідну стратегію SMM просування. **Першим етапом** її розробки є визначення цілей просування. Цілі SMM стратегії повинні бути пов'язані із стратегічними цілями самої організації. Необхідно скласти перелік задач, вирішення яких дозволить досягнути поставлених цілей. Прикладами таких цілей можуть бути: підвищення рівня поінформованості суспільства про компанію та її продукцію, формування іміджу компанії, підвищення лояльності покупців, збільшення обсягів продаж, підвищення відвідуваності сайту компанії або її Інтернет-магазину, генерація лідів тощо.

Другим етапом створення SMM стратегії є дослідження і сегментація цільової аудиторії. Її дослідження ведеться за такими ознаками: географічні, соціально-демографічні, психографічні, поведінкові. Для більш ефективного просування загальну цільову аудиторію можна сегментувати – розподілити на більш вузькі групи, шляхом включення додаткових критеріїв (мотиви здійснення покупки, модель поведінки, особи, що впливають на рішення про здійснення покупки тощо). Після визначення основних характеристик цільової аудиторії необхідно здійснити дослідження користувачів окремих соціальних медіа з метою визначення тих з них, в яких концентрація цільової аудиторії є найвищою. Також досліджується в який час представники цільової аудиторії найбільш активно користуються соціальними медіа, яким типам публікацій вони надають перевагу, які типи подій хвилюють цільову аудиторію, знаходять у неї найбільший відгук.

При формуванні стратегії доцільним є вивчення найбільш успішних проектів з просування в соціальних медіа та досвіду конкурентів. Ця інформація допоможе обрати найбільш дієві інструменти просування, зрозуміти який контент необхідний потенційним споживачам і яка форма його подачі викликає найбільший відгук у цільової аудиторії, визначитися з частотою та часом оновлення контенту, проведенням промо заходів.

Також необхідно дослідити наявні згадування про компанію та бренд, виявити їх тональність, визначити відмінні риси, що виділяють бренд або продукт від інших, хмару тегів (ключових слів), визначити в яких соціальних медіа їх більше, отримати дані про користувачів, що є авторами згадувань бренду. На основі одержаних результатів обираються соціальні платформи, які будуть задіяні в процесі просування та визначаються задачі з формування відношення до компанії та її продуктів.

Третім етапом розробки SMM стратегії є розробка контент-плану (перелік контенту і план його розміщення). Зміст контенту визначається цільовою аудиторією бренду (її потребами, перевагами, бажаннями, системою цінностей тощо). Саме цільова аудиторія визначає основні теми, зміст, структуру і стиль контенту. Значну увагу слід приділити розробці контенту і його оформленню для кожного окремого виду соціальних медіа, сегменту цільової аудиторії.

Комунікація в соціальних мережах повинна будуватися на основі споживацького інсайту (глибинний, справжній, часто неусвідомлений мотив, причина виникнення потреби). Незадоволена потреба користувача в контексті продукції бренду дозволяє сформулювати основний сенс повідомлення. На основі споживацького інсайту формуються цілі (якими мають бути результати комунікації). Саме повідомлення повинно містити ключову ідею, яка дозволить досягти перелічених цілей.

При формуванні контенту необхідно враховувати різні рівні воронки продаж – шляху, який проходить користувач від моменту першого контакту з продуктом бренду до здійснення покупки (рис. 1).

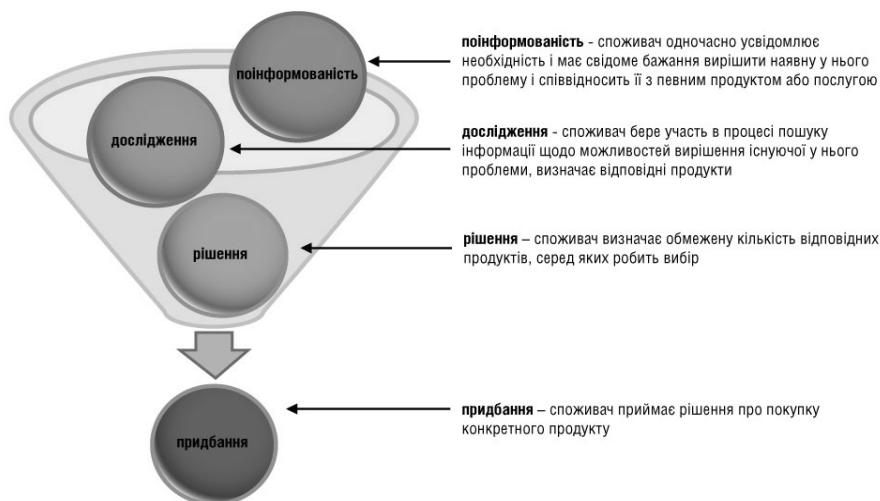


Рис. 1. Воронка продаж

Контент на стадії поінформованості має включати матеріали, які дозволять користувачу краще розібратися в суті проблеми або одержати базову інформацію про продукт (статті, що містять поради як правильно обрати товар, огляди марок, які присутні на ринку, фахові електронні книги, відповіді на питання, що часто задаються тощо). На етапі дослідження покупець вже має уявлення про проблему і можливі варіанти її вирішення, тому контент на цій стадії або дає можливість поглибити вивчення проблеми або допомагає користувачам розібратися в існуючих варіантах її вирішення і порівняти їх (порівняння, рейтинги, детальні описи конкретних товарів, відгуки і огляди покупців тощо). На етапі рішення контент має допомогти клієнту обрати найбільш вигідний варіант конкретного продукту (інформування про діючі акції і знижки, персоналізовані пропозиції, гарантії, оплату і доставку тощо) і здійснити покупку.

Просування через соціальні медіа буде ефективним лише у випадку коли в пости розміщується унікальна та оригінальна інформація, що цікава і корисна цільовій аудиторії, яка віддзеркалює її інтереси, звички, поведінку та мотивацію. Необхідно здійснювати постійну роботу з аудиторією – привертати її увагу шляхом розміщення новин, анонсів майбутніх подій і продуктів, організації конкурсів, опитувань, публікування повідомлень, які спонукають до ведення дискусій, надавати оперативні відповіді на питання. Інформацію на сторінці необхідно регулярно оновлювати. Згідно досліджень Content Marketing Institute, оптимальна частота публікацій в соціальних медіа наступна: Twitter - мінімум 5 твітів у день; Facebook, Google+, Pinterest - до 2-х постів у день; LinkedIn - 1 пост у день; Instagram - 1-2 поста у день.

Наступним кроком є складання чіткого календарного плану виконання окремих етапів робіт з зазначенням виконавців та визначення необхідних ресурсів (трудових, матеріальних, тощо).

Четвертим етапом розробки стратегії SMM є оцінка ефективності роботи в соціальних медіа. Система показників оцінки повинна будуватися з урахуванням задіяного виду соціальних медіа (соціальні мережі, блоги, інші сервіси). Оцінка ефективності роботи в

соціальних медіа ведеться по трьох основних напрямках: охоплення (це показники, що дозволяють оцінити розмір потенційної і реальної аудиторії і її динаміку, ефективність розміщених повідомлень в соціальних медіа); залучення (оцінка процесу взаємодії користувачів з контентом, вірність вибору і побудови контентної політики); конверсія (відповідність контенту потребам користувачів, процес їх перетворення на клієнтів). Наведені показники необхідно аналізувати в динаміці. Необхідно постійно досліджувати аналітику, щоб мати уяву який контент дає найбільший результат і залучення користувачів. Основні показники ефективності SMM стратегії можна відслідковувати за допомогою вбудованих систем аналітики, що є в соціальних мережах (ВКонтакте, Однокласники, Facebook), та таких сервісів як Яндекс.Метрика, GoogleAnalytics та інших онлайн сервісів (Social Bakers, Klout, Youscan, Jagajam).

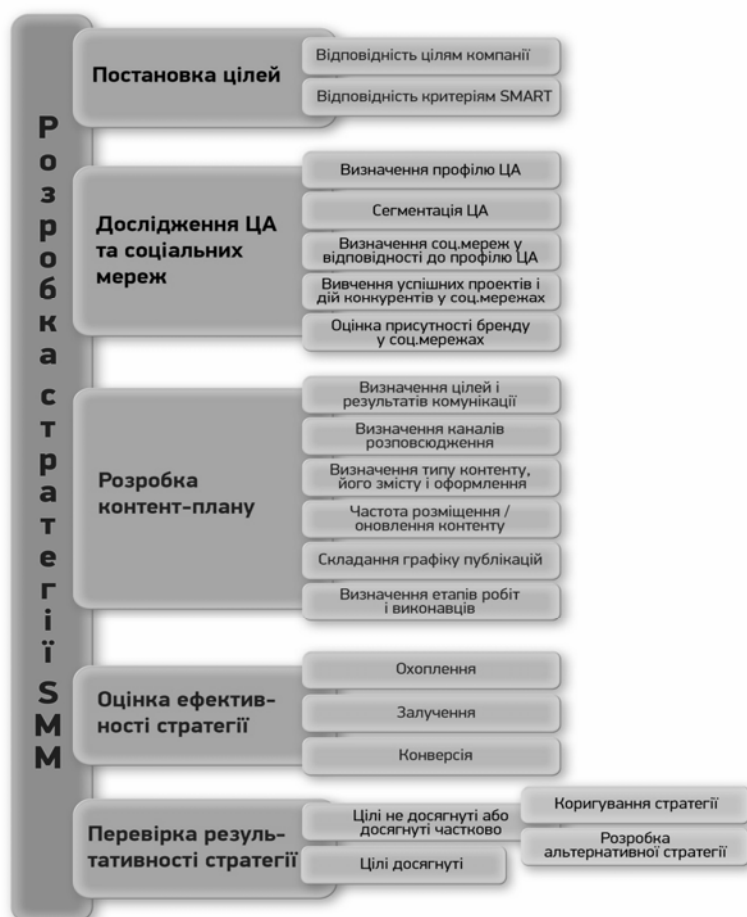


Рис. 2. Розробка стратегії просування у соціальних медіа

Як свідчать результати досліджень, соціальні медіа є потужним чинником впливу на прийняття рішення про покупку, тому присутність брендів у них наразі є надзвичайно актуальною.

Література:

1. Социальные медиа: 115 фактов, о которых вы не знали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sostav.ua/publication/sotsialnye-media-115-faktov-o-kotorykh-vy-ne-znali-73981.html>
2. Халилов Д. 100 инструментов СММ продвижения [Електронний ресурс] / - режим доступу: <http://www.cmsmagazine.ru/library/items/internet-marketing/smm-100-instruments-to-promote/>

Lyubov Shevchenko,

The first research degree in Economics, associate Professor

Tetyana Zadnipranna

The first research degree in Economics, associate Professor

*Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky,
Kryvyi Rih, Ukraine*

INTEGRATED ACCOUNTING DEVELOPMENT ON THE PRINCIPLES OF BENCHMARKING

***Abstract .** Involving the budgeting as well as all other types of accounting, types of analyses and types & levels of control introduces the term as 'vision' i.e. description of the future business activities and prospective tax system; ability to find and improve the variances in time; reflecting all the core parameters of the business entity, its mission (set goals and objectives), paying its taxes.*

Nowadays there is a trend to involve all types of accounting, budgeting, analyses and control into the company management requiring meeting off all general management proven reflecting relationships between different elements of the manufacturing process.

***Keywords** Integrated Accounting System, benchmarking, internal control, rivals monitoring, functional control general control*

An important contribution to the development of conceptual frameworks of IAS (Integrated Accounting System) was made by such leading scientists as O.M. Bradul, F.F. Butynets [7] B.I. Valuev, S.F. Golov, V.F. Maksimov, N.M. Malyuga and others, but the we must admit that the application of the IAS concept is not completely covered.

Object of the paper is advance study of the fundamental & methodological research of institutional approach and benchmarking of the IAS and IAS-based manufacturing.

The IAS as a Ground for Decision Making Tactic

If to speak about activity of any business entity unit, it should serve to meet the already set goals and objectives of the company. But unfortunately there is an opposite situation in real practice due to the internal competitiveness between company departments. Every department might follow its own objectives that might not completely meet the company's already set general goals and objectives. As a result we may meet the situation mentioned by Russian fabulist Krylov, Ivan about The Swan, The Crab and The Pike trying to pull a cartload but to completely different directions. It is the same when we waste resources in wane and decrease manufacturing productivity. The mentioned above situation could be more complex due to the required changes to meet varying business environment.

We need to value the integrating accounting system (IAS) importance when it replaces regular techniques such as pure planning, management accounting and financial-economic analyses. The answer is rather simple: we don't remove regular techniques: the merging integrated accounting enrich them, make them more advanced with new functions and tools. The majorities of the regular techniques is being integrated organically into IAS and serve as key-indicators of effectiveness. Other Managerial techniques play complementary roles in IAS, f.i. the budgeting methods are implied for operational planning activities necessary for the objective utilization within the IAS wireframes.

One of the sufficient limitations of the IAS is that the IAS is not considered as a means of corporate culture creation. Moreover the IAS requires the existence of the correspondent corporate culture at the company. Our (Ukrainian) researches show the dramatic growth of the top-management interest able to combine the company's targets and both accounting & budget forecast and available date for analyses and control.

How can the IAS help? The real help can be obtained due to the integrated IAS approach, where all levels of managers are focusing to meet the core companies' targets.

System of Management involves people (managers) utilizing particular managerial functions (business-processes) or influencing these processes under the particular rules (methods, general concepts). Generally it is a typical structure for any managerial system. However IAS elements obtain particularities due to their field of application.

Indicating of ineffective manufacturing processes provides you with the sufficient ground to make decisions: sometimes complete removing of the ineffective process brings more benefits than the attempts to reorganize or change it.

The IAS General Option Setup

The essential elements of the IAS are strategic leads (real actions or set programs to utilize the prospect and meet the goals & objectives). Strategic leads make a list of efforts necessary to achieve the target result. In other words they are a set of tactic actions letting to realize the strategy.

IAS patterns shows particular level of freedom: where different business as well as their particular parts can apply different management practices, they consider the most effective ones. However in general we must admit that all the managerial practices are bases on the same principles.

Summarizing we can say that the IAS allows to remove the gaps between the strategy development and its practical utilization, evaluate forecasting, separated business processes and react in-time to rapidly changing environment. It does not worth to overrate the IAS abilities as a management technique. Therefore we will try to find the outlines of the IAS application.

The IAS technique essence is in its ability to combine the business entity strategy, its indicators showing the activity rate and particular actions aiming to achieve the strategic goals and objectives. We have to mention that there are some limitations if we want the strategy to serve as a ground for further goals and objectives as well as further action planning the strategy should meet the definite format requirements:

Cans & Cannots of the IAS: the data flow on the strategic level of the IAS can be displayed as a closed circuit with the next steps:

- The IAS decomposition from general ideas to particular actions;
 - The IAS simulating (the Enterprise model applies different scenarios and selection process of the best option meeting the set goals and objectives);
 - The Company staff should understand easily the general terms and sets of actions aimed to utilize of the IAS vision and share the particular responsibilities of the Company;
 - Monitoring of the planned IAS view utilization and control of the set tasks execution.
- This option makes it possible to interfere with the processes slowing the general growth or find any new patterns we can apply to improve our strategy;
- Correct the project either on regular basis or when it is required, in-time, find & utilize opportunities, remove obsolete or ineffective.

The IAS advantages come from combination of classical accounting indicators, planning non-financial parameters, physical indicators affecting the business entity success. Moreover the IAS is able to find the general results of the business entity activities.

First of all the IAS does not replace the already existed techniques of planning, management, analyses and control that are actually applied and/or designed at the business entity. The IAS has no aim to replace them, but to create a mechanism, or so called managerial environment wherein the company is able to utilize and use already existed managerial techniques effectively; be able to choose the most effective ones due to its goals and objectives.

The mentioned above qualities and patterns are sufficient for the complete description of the IAS meaning. We must concern the fundamental limitations for the Business Development, its accounting statements and accepts application of additional patterns or clarification of the existed ones for each particular enterprise. Peers of the modern fundamental and practical trends in the IAS can deny that the listed above areas or its improvement are applicable for the other approaches f.i. company resource accounting concept. Factually the real effect of the IAS implementing can be achieved due to its integration into the process, cooperate relations, and the last but not the least both operational and reliable managerial decisions, the in-time delivered operational data and so on. The IAS Conception is not a managerial technique itself. The IAS is just an approach or startup mechanism based on the combination of the accounting and managerial fundamentals including particularities of the particular enterprise. By the way the IAS does not involve the managerial

theories and techniques into the real corporate management but it outputs the results based on the deep and understanding of the enterprise tasks and driving force.

Any management methodology includes two levels: conceptual ground and specific practical techniques. The first one includes the most general methods and approaches that do not depend on the business environment of a particular company such as various methods of the IAS, operational and financial planning, trust administration, regulation and financial reporting terms and conditions. All of these methods and approaches are described in the scholar literature, and some of them (such as financial reporting requirements) are fixed by national and international regulations.

Any accounting concept is good as far as it allows solving the current issues of the real business. It is worth mentioning there are there types of management (as well as of accounting): operational, tactical and strategic ones. Operational management is the most detailed one; it implies the management of individual transactions. At the tactical and strategic ones, managers solve the more general issues and usually use aggregated data.

For the IAS, this concept focuses managers' attentions not only on the productive and financial results, but also on factors creating these results, such as knowledge, customer service, efficiency of implementation of internal processes, etc. The company cannot initiate reasonable changes if it is impossible to assess these incentive factors because "you can manage the only thing you can measure."

Practical implementation of the IAS methodologies, as well as other methods of target management requires some effort of data processing, and therefore the application of special software.

The modern manager can lose themselves in lots of different accounting theories and methods and make the best choice for their business. We have conducted a detailed SWOT analysis of different concepts; so we can offer the best efficient management and accounting tool for the particular company. One of the sufficient threats is the data language enriched with great number of expressions and obsolete source extracts

To make management decisions more economically justified, the manager must have adequate information, and this information should be available in a form that is suitable for analysis and control. Quality criteria of accounting and management information are well known: relevance, reliability, comparability, clarity. Without quality information, any decision or plan cannot be considered reasonable and the manager must work blind, relying mainly on their intuition and experience. From the IAS perspective solution must be based on facts, achieved through the use of processed and analyzed data obtained from reliable and controlled sources. In this respect the principles of the accounting responsible approach enshrined in the systems of business intelligence.

To make management decisions more economically proved, the manager must have adequate information, and this information should be available in a form suitable for analysis and control. Quality criteria of accounting and management information are well known: relevance, reliability, comparability, clarity. Without quality information, any decision or plan cannot be considered as reasonable ones and the manager might accept blind decision, relying mainly on their intuition and experience. The IAS solutions must be based on facts, achieved through the application of processed and analyzed data obtained from reliable and controlled sources. Therefore the IAS principles meet the approaches of Business Intelligence.

A skilled manager is always looking for the best ways of available resources and capabilities application. A method with a good practical background is to simulate various scenarios ("what-if" analysis). But it is usually achievable on the basis of the separated Company's department. The IAS principles involve the application of situational analysis, but on the corporate level. To perform simulation and scenario analysis we can study complex business block models. Therefore it is the way how the IAS maintains innovation process and improves business changing.

The IAS approach aims to the target managerial results, which are achieved due the strategy and goals transformation into real actions and then setting the real responsibilities to responsible staff.

We can use casual relationships as a connecting link. Any enterprise is a complex organism and if it changes in any one area it almost always causes the changes in several other areas. To show the scheme we can prove some reasons. Centrally planned research when we have demand for business improvements at crucial situations is benchmarking. The start point of the improvement process is the next question setup: Where would we like to get? Where are we now? What should we do to get the target?

Any business activity we can measure we can study. However, practice shows that most companies begin the process with those areas of activity that is primarily important to support a competitive state. Typically, the company has a list of objectives in order to focus the primary improvement. Customers' satisfactions and simultaneous low-costing activities are usually second to none steps sustaining the ground of the prospective changes.

The IAS Target Specifying

The most popular study objects are stock levels, incomplete production, and waste/spoilage levels, other indicators of various transactions. To be able to work effectively in these areas we should obtain both comprehensive information concern expenditure for each process of each amount of debt, and there emergency reasons. That is why the application of any kind universal models in practice does not give the desired result. It is necessary to conduct more accurate process analysis to get reasonable answers to key questions, and apply relevant methods of analysis and control. Firstly we need to find out why venture partner has achieved significant results in a particular area and, secondly, define the actions led to the result.

We have to focus on the first sound question: "Where do we want to come?" The question itself is the ground for the great many of errors. Afterwards we have analyzed and measured all of the processes we have to answer the next one: "Where are we now?" It is rather easy. Once it becomes clear we distinguish the areas we need to consider. It is equally important to understand that the object of analysis is determined not only these areas that seem vital for the enterprise, but the current market demands.

Today, in addition to product and strategic control types we consider are the following ones, with their advantages and disadvantages:

- **Internal control** involves conducting comparisons between different departments of the company. In recent years, this type of control due to its easiness both in arranging and in conducting is second to none, hosting it and, moreover it is rather not complicated to collect information necessary for a thorough and detailed comparison, So it is quite popular technique. However, in practice, internal control in most cases is not optimal and efficient because of the lack of experience of responsible for the control type staff.

- **Rivals Monitoring.** The technology of this type of control is much more complicated. The main problem is the absence or difficultness to obtain of confidential information. Typically, the information that can be obtained and used, does not give a complete picture of the processes. In recent years the situation has changed a little bit the companies may exchange such information on mutual basis.

- **Functional control** means monitoring and supervising activities of supplementary business within particular industry, but the supplementary business may perform such functions as maintenance or post sale service but definitely not serve as competitors to the target company. This type of control has several advantages: functional leaders are easily to be defined, no propriety collision, and company may find new experience such as is unlimited opportunity to identify unique, innovative approaches or technologies. The only problem associated with specific functional control is that is complicated or even impossible to adapt the study results to the target company.

- **General control** is the most complex and difficult to utilize one that lets you compare business processes in different industries. Opportunities to improve inner arranging state are the best ones and are delivered by the means of general control.

Data was collected due to the monitoring activity performing can be classified the following way: indexes responsible for the company achievements and techniques responsible for the achievement ways led to the current indexes.

Analysis of just one category of data does not give a complete picture of the auditing company. Comparisons are to be made within similar ranking system and in the similar field. And we should note that the items of the second category even with the excellent rapport in one area can lead to completely opposite results in another.

Today, unfortunately, it is difficult to find answers to the following questions: "What should be done to the company to make it able to achieve results, or at least come close to the results of the controlled partner? What necessary steps could be done to reduce the difference between them? How far is the company ready to move to adopt and implement new technologies, approaches, methods...? What or who need to be involved? And of course the very sound issue: How much will it cost and how long will it take? What are the possible applications of new technologies, processes ... in our business?" These and many other equally important issues should be resolved in groups including, firstly, the people who really are experts in certain areas of business, and secondly, the ones that are responsible for planning business activities and, thirdly, those obtaining the authority to implement these necessary changes. Studies have shown that the problem is not in the auditing process but in formulating the right questions. If you need the right answers you have to set the right questions.

In practice, the most demanding step and simultaneously the one where are a great many of mistakes is the first step to specify the control targets. It is a regular practice because without clear definition of what exactly the company needs to change in, the effective processing control is impossible.

We can recognize the improving possibilities when we determine crucial processes forming the system of crucial company's success factors on the market. Afterwards the crucial processes are carefully analyzed and displayed as the ranked of improving possibilities.

Finally, we must mention about the senior management's role at controlling and running of the changing. Quite often we meet the situation when the senior managers have the similar vision of the strategic goals setting but completely different vision concern the ways how the goals could be achieved. The basis of necessary of misunderstandings is in wrong sharing of responsibilities and in non-matching of manager's and company's interests. The IAS methodology allows arranging logical rank of goals and finding the ways how we can achieve them, making the production process more transparent and manageable, minimizing collisions and improving the efficiency of the top executive body of the company.

Specifying the goals and affecting factors we should conduct specific steps to achieve them. This basic set of actions consists of planning, budgeting and forecasting (this subject area is now the most popular one on the market of administrative decision acceptance). Such specialized systems include all the basic functionality required for planning and budgeting, the arrangement of analytical trends and classifications, descriptions of financial structure and principles of cooperation, accounting trends and variance analysis, etc. The system considers budgeting for large enterprises, producing a budget for each business department it allows consolidation at any level of the organizational structure. Finally, modern budgeting system includes advanced arranging features that attract dozens and even hundreds of qualified professionals to be involved into the budgeting process.

Once the plans are set, it is necessary to perform monitoring i.e. regular monitoring of the real situation of the company, including variance analysis and the reasons of the variances. Many functions displayed in monitoring and analysis can be inserted in the budget attachments. The main purpose of the monitoring is to collect the information from different and independent sources then classify the data accordingly with the economic categories providing a single view of management information so called a "single reality vision". OLAP-system Software applied for IAS does not depend on the company's info structure parameters. This software program is able to process the information, regardless of the source. On the one hand, these systems do not require the

development of the theory and practice of constructing of analytic applications, but at the same time they do not have readymade solutions because they require specific customization and development.

The concept causes the general interest but its effectiveness should be proven and confirm that company departments operate more efficiently, consume fewer resources in order to achieve their goals; increase productivity of management operating running business units simplifying management hierarchy in order to omit unnecessary managerial levels; Managers of the different business units work together as partners, more coherently combining their efforts to achieve common goals.

There are a number of reasons why the managerial decisions are sophisticated nowadays. The reason No 1 means extremely changing economic environment accompanying with globalization of the world economy, increasing business dynamism and high competition. We can see that the rules that have been used for decades are getting hanged now; customers have become more demanding, new competitors offering new solutions and substitutions. All these processes affecting Ukraine, but we shall consider the significant difference because economic changeability unfortunately transforms into economic instability.

Summary:

Therefore anyway, modern business requires quick decision-making practice and advanced flexibility. Obviously, it is extremely hard to achieve this in concentrated bureaucratic environment inherited from command mode of the economy of the former USSR.

Another reason is the emergence of new management tools and the opportunities to use them effectively. We can find easily information about new concepts, methods and models and we must admit that such information appear rather often. Unfortunately, it's not a secret that many of these innovations play a role just of marketing companies. However we may find really valuable ideas and approaches, which practical application promises significant economic benefits. Among these promising developments we can specify the management type based on key productivity indicators, functional and cost management, theory of limitations etc. But there is one significant note we must adapt the bases of the general tools and adapt to the particular company.

Finally, another reason is new technological opportunities. The modern view on corporate governance is very different from the traditional ones. Previously we used to consider the boundaries of the company responsibilities as an area the subject for the company board of management but now we are talking about chain management, along which it is created added value. But the practical implement faced the issue of the closed commercial information preventing the management decision acceptance.

According to international analysts' points of view, the current information systems have good prospects. There are a large number of publications (both abroad and in Ukraine), the leading information technology market analysts have identified the appropriate software in a separate class, and managers have established international professional organization.

To monitor the progressive development of the enterprise may use various kinds of measuring of the production and management processes efficiency. The components of the efficiency are accuracy, reliability and timeliness of information provided by accounting. Volume is also an important indicator of performance and show how efficiently resources are used.

This information system (the IAS system) must cover all activities of the company and provide all participants of the process with shared data and it should keep under the control the complete set of company activities performing well set exchange of necessary information between the company units.

References:

1. VAHRUSHYNA M.A. Managerial analysis. - M.: Omega-L, 2004, 126 p.
2. KOLVAH O.I. IT Accounting for everybody. Rostov n/D: Publishing "Phoenix", 1996, 124 p.
3. KONDRAKOV N.P. IVANOVA M.A. The managerial accounting for accountants: textbook. - M.: INFRA-M, 2007, 306 p.
4. KUZNETSOVA L. Development and accounting based on benchmarking: Theory, Methodology, Practice: Doctor's Thesis: 08.00.12 / Kuznetsova, Liliya Nykolaevna. - Rostov-on-Don., 2005. - 480 p.

5. RYAN B., ANDERSON J., KOLDUELL D. Strategic Accounting for Management. M.: Audit: UNITY, 1998, 30 p.
6. Styhlyts Dzh. E. Ynformatsyya y smena paradyhmy v ékonomycheskoy nauke. Mysl', 2005, 538s.
7. BUTYNTETS F.F. The current accounting and control: problems of development: - Zhytomyr. PP "Ruta" - 2014, 42 p.

15. PSYCHOLOGY, PEDAGOGY AND EDUCATION

Bidiuk A.

Deputy Director of the Institute of Top Qualification
Kyiv National university of Trade and Economics, Ukraine

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN THE MARKET-COMPETITIVE RELATIONS

Бідюк А.М.

Заступник директора Інституту вищої кваліфікації
Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ РИНКОВО-КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

The article discusses the impact of higher education on the quality of human potential and its role in enhancing the country's competitiveness. Defined and described the main trends in higher education in Ukraine and abroad.

Keywords: higher education, human capital, the quality of higher education, competitiveness of graduates, international integration.

У статті розглянуто вплив вищої освіти на якість людського капіталу та її роль у підвищенні конкурентоспроможності країни. Визначено і охарактеризовано основні тенденції розвитку вищої освіти в Україні та світі.

Ключові слова: вища освіта, людський капітал, якість вищої освіти, конкурентоспроможність випускників, міжнародна інтеграція.

Світ неухильно рухається до суспільства й економіки, де освіта є сутнісною характеристикою суспільства, людської цивілізації, способів її самозбереження та розвитку. Головним пріоритетом XXI століття рішенням ЮНЕСКО визнано освіту, яка має утверджувати новітні знання, культуру, гуманізм, мир, толерантність, відповідальність [1, с. 4].

Досвід найбільш успішних країн доводить, що в сучасному глобалізованому та інформатизованому світі конкурентні переваги країни та її суб'єктів забезпечуються не стільки потужністю базових галузей економіки, скільки численними факторами, пов'язаними з якістю та активністю людських ресурсів. Виступаючи важливим інститутом формування кваліфікованих людських ресурсів, сфера освіти перетворюється на важливий плацдарм забезпечення міжнародної конкурентоспроможності кожної країни і, крім того, – сама залучається до процесу інтернаціоналізації [2].

Україна відрізняється значними досягненнями у сфері освіти: станом на 2016 р., посідаючи за індексом людського капіталу 26 місце серед 130 країн світу (між Чехією і Латвією), покращивши свою позицію у порівнянні із 2015 роком на 5 позицій [3].

За даними дослідження Глобальної конкурентоспроможності, яке проводить Світовий економічний форум, за кількісним показником – охоплення вищою освітою, Україна знаходиться на 9 місці у світі (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтингові позиції України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності

Позиції	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Якість системи освіти вцілому	70	79	72	54	56
Стан вищої освіти і професійної підготовки вцілому	47	43	40	34	33
Охоплення вищою освітою	10	10	13	14	11
Кількість країн – учасників дослідження	144	148	144	140	138

* Розроблено автором за даними [3].

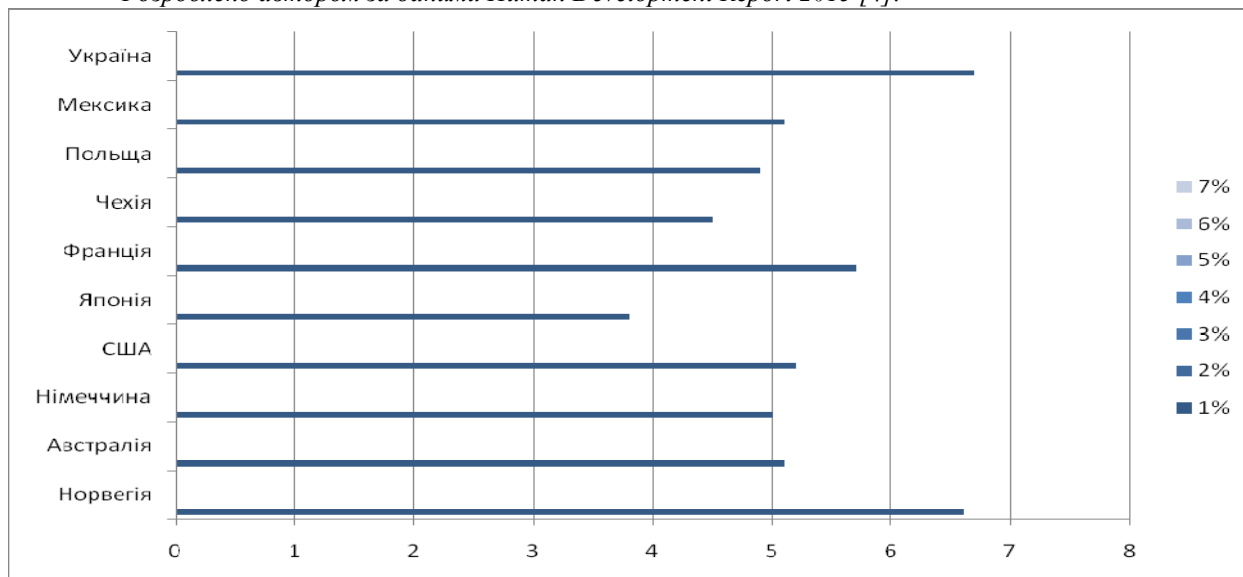
Уцілому в рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) 2016-2017 р. Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій.

Видатки на освіту як частка від ВВП в Україні традиційно є дуже високими (6,7%), що відповідає рівню розвинених країн ЄС та світу, таких як Норвегія (6,6 %), і навіть перевищує показник США (5,2 %) та Японії (3,8 %) (графік 1).

Графік 1

Загальні витрати на освіту як % від ВВП

* Розроблено автором за даними Human Development Report 2015 [4].



Динаміка витрат державного бюджету України на сферу освіти демонструє стійке зростання. Так, впродовж 2007-2015 років вони зросли у 2,4 рази та досягли 127 120,9 млн. грн., збільшуючись кожного року в середньому на 0,9 %. Аналогічний щорічний приріст показують й витрати на одного студента. Уцілому ж вони збільшились у 3 рази – до 18 238,8 грн. (таблиця 2).

Таблиця 2

Державні витрати на освіту, млн. грн.

	2007	2008	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальні витрати на освіту	53470,4	70386,1	77412,0	91070,8	97596,4	111180,2	115962,9	109520,9	127120,9
Загальні витрати на одного студента	5793,0	7833,6	8893,1	10758,6	11705,4	13512,8	14310,0	15547,6	18238,8

* Розроблено автором за даними Державної служби статистики України.

Поряд із цим порівняння щодо виробництва ВВП у розрахунку на душу населення свідчить, що Україна на порядок відстає від країн з дуже високим рівнем людського розвитку і є однією з найгірших серед країн своєї групи (з високим рівнем людського розвитку). Як наслідок, попри постійне зростання обсягу загальних витрат на освіту, в Україні досить низький рівень витрат у розрахунку на одного студента: лише близько 20% від аналогічних витрат у країнах ЄС [4].

Узагальнюючі вищенаведені дані, можна констатувати суттєве відставання України за рівнем ВВП на душу населення при високому рівні освіченості населення та доступі до освіти. Це свідчить про те, що, на жаль, високий освітній рівень населення України не забезпечує їй адекватних економічних вигід.

Серед причин подібного явища слід назвати, по-перше, неефективне використання людського капіталу. Наприклад, зайнятість людей з вищою освітою або з високою

кваліфікацією на робочих місцях, де це не потрібне. По-друге, неефективне використання інвестицій в освіту. Це має місце у пострадянських країнах, коли державна підтримка певних навчальних закладів чи освітніх напрямів (за рахунок бюджетних коштів) робиться без належного обґрунтування. По-третє, освіта не відповідає потребам сучасного ринку праці [5]. А також завдяки низькій якості (і вартості) освітніх послуг та їх невідповідності сучасним потребам інноваційного розвитку і низькому попиту сучасної української економіки на якісну освіту [6].

Відомі західні дослідники освітніх систем констатують: «Вища освіта потребує глибокої, радикальної і термінової трансформації. Моделі вищої освіти, які отримали широке розповсюдження у другій половині ХХ ст., більше не працюють» [7].

Існує ціла низка підходів та поглядів щодо тенденцій розвитку вищої освіти в Україні та світі, які відповідають сучасним потребам суспільства.

На нашу думку можна виділити наступні:

підвищення якості вищої освіти шляхом розвитку співпраці ВНЗ і роботодавців для забезпечення відповідності структури підготовки кадрів потребам ринку праці, наповнення навчальних програм практичним змістом;

посилення інтеграції вищої освіти, науки (досліджень) та інновацій;

удосконалення системи управління, побудованої на принципах академічної свободи та університетської автономії;

міжнародна інтеграція у сфері освітянської діяльності.

На сьогодні найважливішими критеріями якості вищої освіти є актуальність освіти, тобто затребуваність освіти на ринку праці; якість навчання, а саме вміння застосовувати знання на практиці; відповідність міжнародним стандартам якості освіти й конвертація дипломів. Головним завданням, що стоїть перед українською освітянською спільнотою є забезпечення належного рівня якості вищої освіти як умови конкурентоспроможності українських випускників на ринку праці.

В системі ринково-конкурентних відносин виникає необхідність партнерства вищих навчальних закладів та бізнесу, яке удосконаливатиме процес підготовки фахівців, що відповідають вимогам ринку праці, і сприятиме розвитку дослідницької та інноваційної діяльності в країні.

У світовій практиці партнерство університетів і компаній здебільшого реалізується шляхом проведення досліджень і розробок, спільної розробки та оцінки курсів, програм, захисту інтелектуальної власності.

В Україні участь роботодавців у розвитку вищої освіти залишається досить обмеженою, а співпраця роботодавців із вищими навчальними закладами переважно полягає у тому, що компанії надають студентам можливості для проходження практики, проводять конкурси, презентації, лекції та майстер-класи, беруть участь у ярмарках вакансій тощо. Проте вищевказані заходи не мають впливу на якість підготовки випускників ВНЗ загалом.

Відповідно до результатів дослідження, проведеного Центром «Розвиток КСВ», [8] представники бізнесу і вищої школи по-різному визначають основні перепони в партнерстві. Так, на думку представників вищих навчальних закладів, основними бар'єрами є недостатня поінформованість бізнесу про можливості співпраці з ВНЗ та орієнтованість бізнесу лише на швидке отримання прибутку. А на думку компаній – нерозуміння навчальними закладами реалій бізнес-світу та бюрократичність ВНЗ.

Аби привабити роботодавців до співпраці ВНЗ мають зробити її більш потенційно вигідною для бізнесу. Такою вигодою може бути стабільність партнерських стосунків між навчальними закладами і компаніями-роботодавцями та надання з боку держави певних гарантій того, що фінансові та інші витрати компаній з часом окупляться. Якщо фінансувати ВНЗ буде вигідніше, ніж підтримувати власну систему навчання (які мають на сьогодні багато компаній), роботодавців будуть зацікавлені у співпраці.

Таким чином, і вищі навчальні заклади, і роботодавці повинні шукати шляхи для зближення і поглиблення співпраці: для університетів – це можливість готувати фахівців, які

будуть затребувані на ринку праці, для роботодавців – це шанс отримати якісно підготовлених спеціалістів, а не витратити час і кошти для їх пошуку і перепідготовки.

Одним з ключових завдань модернізації вищої освіти є актуалізація “трикутника знань” (Knowledge Triangle), тобто створення, передавання й використання знань через освіту, дослідження та інновації. Діяльність сучасного університету охоплює всі елементи цього трикутника. Це дає шанс отримати ефект синергії і суттєво посилити ступінь розвитку кожної із складових «трикутника знань», зокрема, успішного вирішення як завдань трансферу інновацій, так і генерації нових знань для розвитку технологій [9].

Не викликає жодних сумнівів й необхідність розширення автономії ВНЗ. Так, Закон України «Про вищу освіту» передбачає право університету на самостійність, незалежність і відповідальність у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів, що у підсумку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських фахівців на світових ринках праці.

Стратегічне значення для розвитку вищої освіти має розвиток міжнародної діяльності вищих навчальних закладів та участь у спільних освітніх проектах. Це надасть ВНЗ змогу не лише отримати доступ до сучасних технологій і методик у навчальній сфері, підвищити свою конкурентоспроможність, але й якнайшвидше стати повноправними членами світового науково-освітнього товариства [10, с. 143].

Вирішення пріоритетних завдань інноваційного соціально-економічного розвитку країни, забезпечення її міжнародної конкурентоспроможності неможливе без опори на кваліфікований людський капітал. Глобальні зміни в суспільно-економічному розвитку та їх динаміка зумовлюють стратегічні завдання і визначають основні напрями розвитку вищої освіти в Україні, підвищення її якості і приведення у відповідність до потреб ринку праці та умов інтеграції в Європейський освітній простір.

Література:

1. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективних фінансово-економічних моделей розвитку вищої школи / монографія (рукопис); за заг. ред. чл.- кор. НАПН України, д-ра екон. наук, проф. І.М.Грищенка. – К., 2015. – 236с.
2. Падалка О.С., Каленюк І.С. Економіка освіти та управління: посібник/ Падалка О.С. - К.: Педагогічна думка, 2012.– 184 с.
3. Офіційний сайт World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
4. Human development report 2015 [Електронний ресурс] / сайт ООН. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2015-report/download>.
5. Сталый розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.
6. Лебеда Т.Б. Вплив освіти на економічну динаміку в Україні. – Економіка і прогнозування. 2014. № 4.
7. Доннелли К., Ризви С., Барбер М. Накануне схода лавины. Высшее образование и грядущая революция (пер. с англ. Н. Микшиной) // Вопросы образования. – 2013. – №3. – С. 152–229.
8. Якісна вища освіта: роль партнерств. Щорічна доповідь Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/>.
9. Калиновская Т.Г. Треугольник знаний как фактор инновационного развития// Т.Г. Калиновская, С.А. Косолапова, А.В. Прошкин. Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 10. – С. 118-120.
10. Федорова І. І. Академічна мобільність українських студентів сучасного освітнього простору Вісник НТУУ “КПІ”. Філософія. Психологія. Педагогіка. Випуск 2’2012, с. 139-144.

Oleg Klymchuk

Postgraduate,

Zhytomyr Ivan Franko State University (Ukraine, Zhytomyr)

PHILOSOPHICAL AND THEOLOGICAL PRINCIPLES OF PROTESTANT ENTREPRENEURIAL ETHICS

Климчук О.Ю.

аспірант,

Житомирський державний університет ім.І.Франка (Україна, м.Житомир)

ФІЛОСОФСЬКО-ТЕОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРОТЕСТАНТСЬКОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЕТИКИ

The article highlights the theoretical approaches to the specific Protestant influence on work and business. Power of religious asceticism for entrepreneurs were trained sober, conscientious, extremely workable, tied to work and knowledgeable of their purpose of life people.

Keywords: philosophical and theological principles, Protestant, Puritan ethics, entrepreneurial ethics.

В статті висвітлені теоретичні підходи до питань специфіки протестантського впливу на працю і підприємницьку діяльність. Силою релігійного аскетизму для підприємця були виховані тверезі, совісні, незвичайно працездатні, прив'язані до праці як до богоугодного мети життя люди.

Ключові слова: філософсько-теологічні засади, протестантство, пуританська етика, підприємницька етика.

Господарська і трудова етика є найважливішою складовою морально-етичних основ суспільства. Всі національні і світові релігії вивчали не тільки духовні і богословські проблеми, а й безпосередньо впливали на повсякденну практичну діяльність людей, формуючи у них певний тип суспільно-господарського мислення. Разом з іншими структурами суспільного буття, релігія створювала певні духовні стимули виробничої та трудової діяльності віруючого, критерії економічної поведінки в суспільстві. Іншими словами, вона реально брала участь в процесі соціалізації етики, перетворення її на ідейну основу економічної діяльності.

Таким чином, в конкретно-історичних умовах релігійний фактор виступає як істотний елемент соціально-економічного буття. У зв'язку з цим представляють інтерес світоглядні основи трудової і підприємницької діяльності вітчизняного протестантизму.

Релігійна сфера життя країни в кінці ХХ - поч. ХХІ ст. характеризується цілою низкою важливих процесів. Релігійний фактор став відігравати суттєву роль у всіх областях соціально-економічного і політичного розвитку суспільства, чинив позитивний вплив на його духовно-моральне оздоровлення та стабілізацію. На порядок денний вийшла вельми актуальна проблема духовно-релігійних аспектів економічних відносин. Тому питання про те, чи стануть основи трудової етики вітчизняного протестантизму одним з ідейних чинників економічного розвитку в нашій державі, як це сталося на Заході, є вельми актуальним і важливим як для науки взагалі, так і для прогнозу перспектив розвитку економіки країни зокрема.

У зв'язку з цим, назріла необхідність у поглибленому і комплексному дослідженні всіх аспектів духовного і практичного буття, перш за все в економічній сфері, виявленні природи, змісту, специфіки, масштабів і характеру впливу на віруючих.

Мета статті. Метою даної статті є аналіз філософсько-теологічних основ підприємництва у протестантів.

Виклад матеріалу. З самого виникнення людського суспільства, навіть на найпримітивніших етапах його розвитку, кожен його працездатний член бере участь у створенні суспільного багатства, в формуванні економіки регіону і всієї держави.

На думку Макса Вебера, вплив релігійних чинників на економіку країни дуже велике, а при деяких обставинах воно стає вирішальним. Але вплив це дуже розтягнуто в часі. Релігія діє поступово, нескоро змінюючи поведінку людей. Лише тоді, коли вона захопить якщо не більшість, то значну частину суспільства, коли її етичні та культурні цінності стануть домінуючими, тільки в цьому випадку почнеться вплив релігійних чинників на економіку і політику.

Повільність і неоднозначність дії цих факторів допоможе розвіяти ілюзію, що, запозичивши релігію щасливого сусіда, можна за дуже короткий термін домогтися тих же успіхів, що й він - працювати так само добре, жити так само багато. Така думка була досить поширеною в Україні початку 90-х рр. ХХ ст. Досить подивитися численні публікації газетах того часу. За критикою буржуазного характеру протестантизму проглядало неприкрите захоплення.

Будь-яка церква по-своєму тлумачить Біблію і робить з неї свої власні, не співпадаючі, а часом і прямо протилежні висновки. Це стосується і церковного устрою, і особливостей богослужіння, і теології. Критика протестантами один одного, і критика ними католицизму і православ'я завжди ведеться з точки зору порушення іншою стороною тих чи інших положень Святого Письма. Зокрема, церква породила так звану «етику добрих справ», що не знаходить свого підтвердження в Біблії, але є простою, зрозумілою і зручною. Відповідно до неї, порятунок людина отримує тільки завдяки своїм добрим справам, які потрібно робити на славу Божу.

З перших сторінок Біблії віра і праця в протестантському віровченні зв'язуються воедино. Праця сприймається як показник покірності людині Богу і, відповідно, як показник віри. Таке розуміння праці властиво далеко не всім християнським конфесіям. У католиків і православних, як показують дослідження, були дещо інші концепції трудової діяльності. При цьому протестантська господарська і трудова етика спиралася переважно на Старий Завіт, бо економічної проблематики в ньому незрівнянно більше, ніж в Новому Завіті. І хоча всі конкретні приписи, що містяться в основному в П'ятикнижжі, були оголошені обрядовим законом, такою, що втратила силу, пуританська трудова і господарська етика, відкинувши букву Старого Завіту, повністю просякла його духом.

Перший заповіт, укладений Богом з ще не згрішеними людьми, трактується кальвіністами як заповіт праці: "... і сказав їм Бог: плодіться і розмножуйтеся, і наповнюйте землю, і володійте нею, і пануйте над морською рибою, і над птаством небесним, і над усякою худобою і над усією землею" (Буття 1, 28). А також: "І взяв Господь Бог людину, і поселив його в саду Едемському, щоб обробляти і зберігати його. І заповіданий Господь Бог Адамові, кажучи: Із кожного дерева в Раю ти можеш їсти" (Бут. 2, 15, 16). Людина, таким чином, отримала Землю з правом володіти нею. Як зауважує пуританський коментатор: "Володар всесвіту поставив створену ним і за його образом людину владикою землі ... тим самим, давши людині всі можливості уподібнитися до свого Творця". І це володіння було не просто правом.

Перші чотири заповіді регулюють відносини людини з Богом. Решта - відносини людей поміж собою; у тому числі і економічні. Перша заповідь проголошує єдиного Бога, якому повинен підкорятися відтепер обраний народ Ізраїлю. Здається, що ця заповідь не має ніякого відношення до підприємництва. Але насправді, вся громадська, політична, духовна, господарське життя суспільства зв'язувалися воедино. Утворювалася вертикаль, на верхівці якої був Бог. Він, а не людина, ставав керівником всіх видів діяльності, в тому числі і підприємницької. Встановлювався єдиний моральний закон для всіх сфер суспільства. Вже не можна було в одній сфері діяльності, наприклад, в духовній, бути чистим і праведним, майже святим; але в інших сферах, наприклад, в економіці або ж в політиці - брехливим і безчесним. Моральний закон став єдиним, і на Небі, і на Землі; і для самих піднесених видів діяльності, і для найнижчих. І людина повинна була підкорятися цьому закону. Трансцендентне начало вже не могло бути витісненим з сфери низького. Для пуританина стало неможливим грішити в одному виді діяльності і ставати праведником в іншому. Всі сфери, і в першу чергу господарська, виявлялися одно священними і божественними. Людина опинявся, по суті, лише підлеглим Господа.

Таким чином, пуританський аскетизм стоїть біля колиски сучасної «економічної людини», що працює на біржі і ринку. Реформаційна епоха заповіла своїй утилітарною спадкоємиці насамперед спокійну совість при наживанні грошей (чого не можна сказати про епоху середньовіччя), якщо воно відбувається тільки в легальній формі. Виникає специфічно буржуазна професійна етика. Силою релігійного аскетизму виховані були для буржуазного підприємця тверезі, совісні, надзвичайно працездатні, прив'язані до праці як до богоугодної мети життя люди.

Наступні після Реформації століття мало що змінили в протестантській етиці буржуазного підприємця, хоча, слід сказати, і трансформували деякі аспекти її змісту - нові часи вимагають нових звичаїв.

Висновок. Баптисти і євангельські християни займалися підприємницькою діяльністю, але носіями «духу капіталізму» в веберовском розумінні цього словосполучення вони не були. Їх трудовим ідеалом залишалося спільне виробництво необхідних для життя продуктів ремесла і сільського господарства і рівний розподіл виробленого. Як тільки змінилися соціально-політичні та економічні умови в післяреволюційному житті держави, баптисти та євангельські християни спробували повернутися до примітивного комунального способу виробництва і розподілу.

Література:

1. Біблія.
2. Герасимчук А. А. Етика й етикет сучасного бізнесу - запорука економічної безпеки підприємств [Текст]: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / А. А. Герасимчук [и др.]; Європейський ун-т. - К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2007. - 285 с.
3. Герасимчук А. А. Християнський вимір екологічних проблем [Текст] : монографія / А. А. Герасимчук, І. К. Вітюк, В. В. Мельничук ; Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка. - Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. - 232 с.
4. Саух, П. Ю. (2015) Між церковною доктриною і досвідом живої віри. Філософія сучасного католицького модерністського руху. Україна-Ватикан: християнство в контексті його включення в різноманітні сфери суспільного буття. pp. 21-28.
5. Герасимчук А. А. Порівняльний аналіз категорій «Підприємництво» і «Підприємець» за матеріалами вітчизняних та зарубіжних джерел [Текст] / А. А. Герасимчук, Н. А. Герасимчук // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Економічні науки. - 2016. - № 4 (101) : Серія "Економічні науки". - С. 58-68.
6. Герасимчук А. А. Філософські основи менеджменту і бізнесу [Текст] : Курс лекцій: Навч. посіб. / А. А. Герасимчук [та ін] ; Українсько-фінський ін-т менеджменту і бізнесу. - К. : [б.в.], 1999. - 111 с.
7. Герасимчук А. А. Курс лекцій з філософії [Текст] : навч. посібник для студ. / А. А. Герасимчук, З. І. Тимошенко ; Європейський ун-т. - К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2007. - 422 с.
8. Герасимчук А. А. Етика й етикет сучасного бізнесу - запорука економічної безпеки підприємств [Текст]: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / А. А. Герасимчук [и др.]; Європейський ун-т. - К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2007. - 285 с.
9. Соціологія бізнесу [Текст] : навч. посіб. для студ. ВНЗ / А. А. Герасимчук [и др.]. - Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2006. - 276 с.

Pet'ko Lyudmila

Ph.D., Associate Professor

Dragomanov National Pedagogical University (Ukraine, Kyiv)

DEVELOPING STUDENTS' CREATIVITY IN CONDITIONS OF UNIVERSITY

Петько Л.В.

к.пед.н., доцент

НПУ імені М.П.Драгоманова (Україна, Київ)

РОЗВИТОК КРЕАТИВНОСТІ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ УНІВЕРСИТЕТУ

The developing students' creativity in conditions of university (Natural Science faculty) is considered; professionally oriented foreign language learning environment and its forming is presented.

Key word: *creativity, students, foreign language, professionally oriented foreign language learning environment, university.*

Розглядається розвиток креативності студентів природничого факультету університету та формування професійно орієнтованого іноземного навчального середовища.

Ключові слова: *креативність, студенти, іноземна мова, професійно орієнтоване іноземне навчальне середовище, університет.*

У нашій попередній публікації стосовно підготовки випускників ВНЗ у ракурсі пріоритетних компетенцій 2020 року [10, с. 468] наступне місце за здатністю вирішення складної проблеми та критичним мисленням спеціаліста, посіла така внутрішньоособистісна детермінанта як креативність, причому на розвиток окреслених перших три компетенції-лідери повинна бути зосереджена увага професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів.

Тому, у процесі формування професійно орієнтованого іншомовного навчального середовища (ПОІНС), під час вивчення навчальної дисципліни «Іноземна мова» за професійним спрямуванням, використовуючи байку М.Ховіт «Павук і Муха», розвиток креативності студентів можна спрямовувати в різних аспектах, наприклад для студентів природничого факультету, – складання міні-віршів про павуків (мух та ін. комах, тварин), відображення в малюнку розуміння міні-вірша однокласника (про що йдеться у вірші), постановка танцю Павука або Мухи. Стимулювання креативності особистості студента-хореографа, дизайнера, художника, музиканта представлено нами в низці публікацій [6; 7; 8; 9].

Отже, розглянемо деякі техніки для розвитку креативності для студентів природничих спеціальностей.

Наведемо приклад 1. Визначається час – 5 хв, протягом якого кожен студент або група студентів (на розгляд викладача) складають міні-вірш про павуків. Потім декілька віршів зачитуються авторами, тоді як інші студенти у своєму малюнку намагаються відобразити розуміння почутого.

Кожна робота студента (вірш і малюнок) оцінюється викладачем.

Спочатку для мотивації студентів ознайомлюємо їх із міні-віршами про павуків:

Spiders

Some are big
and some are small.
They eat insects
With no trouble at all.

Spiders

They all have eight legs
They spin their webs with threads so
They can give us fright.

Tarantulas

Halloween colors
Creeping and crawling
Sometimes they are scary
Tarantulas [14].

Приклад 2. Ділимо студентів на 2-3 групи (залежно від їх кількості).

Де одна група – експерти, які дають відповіді на питання членів іншої групи. Потім групи міняються ролями. Ставляться окремо бали за запитання і відповідь. Пропонуємо такі запитання експертам (Asks the experts) з відповідями [14]:

• *Is a golden rod spider poisonous enough to kill a human?* (No. Remember, all spiders have venom, but not all are poisonous)

• *Is there a spider that opens and closes its jaws like humans?* (Tarantulas and possibly others have fangs that operate in a downward motion. Or, the chelicerae covering may also move up and down)

• *If a brown recluse spider “got in a fight” with a black widow, which spider would win?* (The first spider to inject its venom would probably be the winner!)

• *Does the golden spider (also known as Misumena vatia) spin webs?* (No)

• *A friend of mine rescued a tarantula from a tarantula wasp. How should he care for the spider?* (Make sure to give the spider a tiny dish of water and a couple of crickets.)

• *We were wondering what a spider cocoon might look like?* (Actually, spiders don't make “cocoon” for their young, just egg sacs. However, many spiders, like a Pink-toed Tarantula or the Audacious Jumping Spider will create a cocoon-looking egg “sock” for themselves to live in.)

• *What is the most poisonous spider in the world?* (The most poisonous spider in the world is the Sydney Funnel Web Spider, *Attrax robustus*. It is found in southeastern Australia. It is a very aggressive spider, and its strong fangs can bite through a human fingernail. The female Black Widow is the most venomous spider in North America).

• *What is the largest spider in the world?* (The largest spider in the world is the Goliath Tarantula of South America. It is about the size of a dinner plate, 10 inches from toe to toe! It is often called the Goliath Bird-Eating Spider).

• *What is the smallest spider in the world?* (The smallest spider in the world is the Patu Digua Spider. Its body is only about a third of a millimeter long -- smaller than the head of a pin).

• *Are all spiders dangerous?* (No. Almost all spiders produce venom, to help them catch their prey, but most spiders are harmless to humans. Learn more about common spiders of Virginia in Virginia Spiders).

• *What do spiders eat?* (Spiders eat anything from small insects to birds, depending on their size and where they live. The largest spiders may catch small birds, lizards, or even snakes).

• *Do people eat spiders?* (Yes. Maybe not in the United States, but in other parts of the world).

• *How long do spiders live?* (Spiders usually live for one or two seasons. Tarantulas can live a long time. Females can live to be 25 years old or even older, but males rarely live past 10 years).

• *What animal is the most dangerous predator of spiders?* (Many insects and even birds are the main predators of spiders. Wasps are known as the most common spider predator, and some are even called "Spider Wasps.")

• *Are spiders insects?* (No, spiders are actually classified as arachnids. They have two body parts, different from the three body parts found in insects).

• *Do female black widow spiders really eat the males?* (Female spiders do not ordinarily feast on their mates. Sometimes the male escapes unharmed. But many male spiders do usually die soon after mating).

Зазначимо, що запропонований нами вид роботи, можна рекомендувати для організації і проведення позанавчальних заходів серед студентів як КВК, «Кращого знавця павуків» та ін.

Приклад 3. Погода та павуки. How can the spiders forecast the weather? Виконання цього завдання починаємо у навчальній аудиторії, але передбачається студентам самотійно вдома згадати і записати народні

прикмети у визначенні погоди, пов'язані з павуком:

When spiders spin their webs 'fore noon,

Sunny weather's coming soon.

If spiders abandon their webs, a storm is on the way.

Spider webs floating at autumn sunset,

Night frost to follow, on this you can bet.

If spider webs in the air do fly, the spell will soon be very dry.

The more spiders that creep indoors in the fall, the colder the winter to come.

Приклад 4. Відпрацювати вдома наступні скоромовки. Звертати увагу на правильну артикуляцію звуків [w], [z], [v], [e], [l], [r], [ks]. See how fast you can talk as well as read. Try these tongue twisters:

1. Wise spiders will weave webs wonderfully well.

2. Six silly spiders spin silken socks. [14]

В аудиторії, в присутності усіх студентів, визначаємо переможця.

Приклад 5. Завдання: підготувати вдома танець Павука, дует Павука і Мухи, пантоміму на тему «Павук» з музичним супроводом або без.

Пантоміма (від грецької) pantómimes – актор, що грає за допомогою одних рухів тіла, відтворюючий все наслідуванням), вигляд сценічного мистецтва, в якому головним засобом створення художнього образу є пластична виразність людського тіла, жест, міміка [4].

Стосовно цього завдання: стимулюємо студентів згадати назву танця, музичної п'єси, що пов'язано із назвою конкретного павука (тарантул – тарантела). Останнє викликає у студентів жвавий інтерес і мотивацію до ознайомлення з текстом «Tarantula Myth».

Tarantula Myth

Have you ever heard of the dance of the tarantella? It is an energetic, frenzied dance that some believed would cure a spider's bite.

According to one Italian cult, the physical stress of the dance helped victims sweat the toxins out of their bodies. This controversial cure and cult, which peaked from the 15th through the 18th centuries, sparked a tradition that continues today.

Although rarely if ever performed for medicinal purposes, the tarantella can still be heard around the world. The dance today is one of frolic and fun [14].

Тарантела – 1. Швидкий італійський народний танець. 2. Музичний твір у темпі такого танцю [2, с. 508].

Тарантела – від італ. Tarantella від назви міста Таранто, італійський народний танець [1, с. 661].

Зазначимо, що в навчальних групах є студенти, які займалися професійно танцями, і підготовлений ними танець або пантоміма викликає в одноклассників щирі емоції, естетичне задоволення, що слугує створенню атмосфери «занурення» на занятті всіх присутніх у дійство мистецтва.

Також студентам пропонуємо теми для самостійної підготовки: 1. Міфи та легенди про павуків. 2. Реакція організму людини на яд павуків.

Тому про танець «Тарантела» не надаємо всю інформацію, і тільки після доповіді «Реакція організму людини на яд павуків» розповідаємо студентам, що існує ще одна легенда про цей танець [3], – його швидкий темп пов'язують з рухами людини для того, щоб організм вивів інтоксикацію яду через кожу.

В контексті викладеного вище, ми не можемо забути про соціокультурний компонент навчання іноземної мови, що слугує підтвердженням актуальності думки професора О.Тарнопольського щодо «нагальної потреби розробки всіх аспектів, форм і модифікацій інтегрованого навчання ІМ для професійного спілкування у немовних вишах» [5, с. 27], тому пропонуємо студентам долучитися до скарбниці великого мистецтва танцю, подивитися танець «Тарантелла» у виконанні артистів балету Ігоря Моїсеєва [11], блискучого танцюра і балетмейстера М.Баришнікова [13], італійської фольклорної танцювальної групи [15], сучасне виконання «Тарантели-2015» на вулицях Неаполя [12].

Відтак, використовуючи описані інноваційні прийоми у навчанні іноземної мови (створення ситуацій притаманних майбутній професійній діяльності, висування творчих навчальних завдань, креативне письмо, аудіювання, малюнок, творче завдання), ми формуємо не тільки ПОІНС, а й розвиваємо творчі завдатки студентів, стимулюємо розкриття творчого потенціалу особистості майбутнього фахівця, спонукаючи до креативної діяльності.

Література:

1. Нечволод Л.І. Сучасний словник іншомовних слів / Л.І.Нечволод. – Харків ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 768 с.
2. Новий тлумачний словник української мови : в 3 т. / [укл. В.Яременко та ін.]. – К. : Вид-во «Аконіт», 2008. – Т. 3. – 864 с.
3. Константинова Г. Тарантелла. Какие легенды с ней связаны? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://shkolazhizni.ru/culture/articles/71120/>
4. Пантоміма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vseslova.com.ua/word/Пантоміма-77804u>
5. Тарнопольський О.Б. Навчання через зміст, змістовної мовна інтеграція та іншомовне занурення у викладанні іноземних мов для професійних цілей у немовних вишах / О.Б.Тарнопольський // Іноземні мови. – 2011. – № 3. – С. 23–27.
6. .Pet'ko L.V. Brainstorming and the formation of professionally oriented foreign language teaching environment in the conditions of university (for the specialties 023 «Fine Arts» and 022 «Design») / L.V.Pet'ko // Economics, management, law: challenges and prospects: Collection of scientific articles.

- Psychology. Pedagogy and Education. – Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India. 2016. – P. 214–217.
7. 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.
 8. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in the conditions of university for students of specialties 023 «Fine Arts» and 022 «Design» / L.V.Pet'ko // Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. Psychology. Pedagogy and Education. – Les Editions L'Originale, Paris, France. 2016. – P. 466–470.
 9. Pet'ko L.V. Formation of professionally oriented foreign language teaching environment in the conditions of university for students of art specialties / L.V.Pet'ko // Economics, management, law: problems of establishing and transformation: Collection of scientific articles. – Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE, 2016. – P. 395–398.
 10. Pet'ko Lyudmila. Preparing higher school graduates in foreshortening of leader competencies for 2020 / Lyudmila Pet'ko // Topical questions of contemporary science: Collection of scientific articles. – Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America, 2017. – P. 467–472.
 11. Sicilian Tarantella. Igor Moiseyev [Web Site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=CXLekd61-Pg>
 12. Tarantella 2015 [Web Site] / DJ Mr.Solotarantelle Presenta Tarantella Megamix 2015 Balla e Canta DJ Mr.Solotarantelle Presenta Tarantella Megamix 2015 Balla e Canta Napoli Music by Maestro Enzo Polito & Orchestra Popolare Italiana. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=OHb4aU87rA0>
 13. Tarantella. Choreography by George Balanchine, Mikhail Baryshnikov, 1979 [Web Site]. – Access mode : <https://www.youtube.com/watch?v=fQcdNXTxKfc>
 14. Spider Room [Web Site]. – Access mode : <http://www.spiderroom.info/spideryarns.html#poems>
 15. Tarantella Napoletana – danza. Grupo de Danzas de la IECS. Abril 29 de 2011 Folklor Italiano [Web Site]. – Access mode ^: <https://www.youtube.com/watch?v=trCrFGUdHNw>

**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
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.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.



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

E-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>

Редакция научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

ISSN 2311-3413

Журнал включен в международные наукометрические базы:

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,35 из 9)

Ulrich's Periodicals Directory

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке [eLIBRARY.RU](http://elibrary.ru)

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Прием статей – до 28 числа каждого месяца.

К публикации принимаются статьи, оформленные в соответствии со следующими требованиями:

1. Объем статьи – 10-25 страниц, включая иллюстрации, таблицы, графики, список литературы.
 - поля верхнее и нижнее, левое и правое – 2,0 см.
 - межстрочный интервал – 1,5
 - шрифт «Times New Roman» – 14
 - абзацный отступ – 1,25 см (не допускается создание отступа с помощью клавиши Tab и знаков пропуска);
 - текст выравнивается по ширине;
 - ориентация – книжная, без переносов, без постраничных сносок.
2. Ссылки на источники необходимо делать по тексту в квадратных скобках с указанием номеров страниц в соответствии источником. Например: [2] или [5, с. 131].
3. Список литературы приводится в конце статьи в алфавитном порядке.
4. Рисунки, таблицы и графики должны иметь названия, а в случае если их в статье несколько, то и нумерацию.

СТРУКТУРА СТАТЬИ

. Общие требования: основной текст статьи должен содержать такие обязательные элементы:

- постановка проблемы;
 - анализ последних исследований и публикаций;
 - выделение нерешенных ранее частей общей проблемы;
 - цель статьи (постановка задачи);
 - изложение основного материала исследования;
 - выводы.
2. Рисунки и таблицы необходимо подавать в статье непосредственно после текста, где они упоминаются впервые, или на следующей странице. Все элементы рисунка должны быть сгруппированы.
 3. Формулы в статьях должны быть набраны с помощью редактора формул (внутренний редактор формул в редакторе Microsoft Word for Windows).
 4. Статья должна содержать названия статьи, аннотации и ключевые слова на украинском, русском и английском языках, объем аннотации от 50 до 120 слов, количество ключевых слов - минимум 5 слов.

Статья должна содержать следующие структурные элементы:

- индекс УДК (в верхнем левом углу страницы);
- индекс [JEL Classification \(Journal of Economic Literature\)](http://www.jelclassification.com);
- фамилия и инициалы автора (-ов), ученая степень, ученое звание и название статьи на трех языках - украинском, русском, английском (не более 3-х авторов), **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- аннотация на трех языках - украинском, русском, английском, **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- ключевые слова на трех языках - украинском, русском, английском, **для зарубежных авторов** - только на русском и английском языках;
- текст статьи;
- список литературы;
- список литературы на английском языке (транслитерация).

Надеемся на дальнейшее сотрудничество.



**Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»**



**Editorial Arane,
S.A. de C.V.**

Research: tendencies and prospects

Collection of scientific articles

Copyright © 2017 by the authors
All rights reserved.

WARNING

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

ISBN 978-0-9942661-5-6

Editorial Arane, S.A. de C.V.,
Presa La Angostura 167, 11500 D.F., Mexico City, Mexico